



RÉSEAUTAGE ET PITCH DE VENTE

Sommaire de l'atelier et des réponses des participants
Animé par : Pierrette LaFrance, Nathalie Geoffroy et Manon Pageau

Le 9 février dernier, l'activité de la section Laval de l'AEDQ portait sur les défis et les trucs en matière de réseautage et de « pitch » de vente. Beaucoup de très bons points furent soulevés au cours des échanges entre les participants, et c'est avec plaisir que les animatrices nous partagent ici l'essentiel des éléments discutés, ainsi que certains liens ou autres lectures d'intérêt. Merci à tous pour votre générosité et votre participation!

Qu'est-ce qui vous a amené à réseauter?

- Réorganisation d'entreprise et perte d'emploi
- Réseau très fermé, de collègues de travail = bâtir un réseau de collaborateurs, de ressources
- Briser l'isolement
- Pour apprendre (à réseauter, se présenter...)
- Découvrir ce qu'était un travailleur autonome
- Apprendre à agir et à être travailleur autonome
- Faire des relations, plaisir de rencontrer des gens
- Pour surmonter l'inconfort de parler devant les gens
- S'entourer de personnes ressources dans différents domaines
- Aller chercher des outils de travail, gestion d'entreprise, conseils rapides

Que venez-vous chercher dans le réseautage?

- Chercher des collaborateurs
- De la formation
- Des échanges
- De la stimulation = contact avec les gens
- De l'engagement = se commettre = obligation de le faire
- Pour avoir une clientèle
- Pour donner
- Pour se faire connaître
- Rayonner
- Apprendre à se développer, à se dépasser, à sortir de sa zone de confort
- = gang de bureau
- Avoir du soutien
- Avoir des références d'affaires



Avez-vous rencontré des difficultés, si oui, lesquelles?

- Références qui se sont mal passées – à des personnes qui n'étaient pas responsables
- Se faire niaiser, n'a pu participer comme elle voulait
- Discours de vente – se présenter
- Inconfort de se lever pour se présenter – difficulté à aller aux rencontres
- Ne pas être soi, cacher une partie de qui on est
- Malaise de parler de ses passions
- Présenter en une minute l'ensemble des services
- Syndrome de l'imposteur (développer son assurance)
- De quoi on parle aux gens qu'on ne connaît pas
- Effort de briser la glace

Quels moyens/outils vous ont aidé à contourner/amadouer ces difficultés?

- La synergologie – langage corporel qui parle pour savoir vers qui on peut aller
- Apprendre à bien connaître un réseau au lieu de butiner dans différents groupes
- Repérer une personne qui longe les murs et se présenter et les présenter aux autres
- Entamer le réseautage sur une base humaine
- Se lancer et foncer, arrêter d'analyser et de penser à ce qui peut arriver
- S'intéresser aux gens, écouter davantage que parler
- Parler fort quand on se présente lors d'un tour de table = prestance
- Rester soi-même
- Plus dans l'attitude que dans les paroles
- Se donner un rôle : repérer les lieux et renseigner les gens dans les soirées ou activités de groupe
- Surmonter la peur
- Avoir de l'attitude, les aptitudes suivront
- Choisir ses activités de réseautage : types de réseautage
- Donner des conseils dans notre profession
- Speed réseautage – essais de différentes façons de se présenter rapidement

Le fameux pitch de vente : Quelles sont les erreurs à éviter, selon vous?

- Énumération des services : le message dilué et non transmis
- Donner sa carte d'affaires sans qu'on nous la demande
- Être trop vague
- Dire des généralités : tout le monde est expert, professionnel, donne un service personnalisé, fait tout et vise tout le monde
- Ne pas être préparé
- Dénigrer la concurrence



Outils/moyens pour bien « *pitcher* »

Les bons résultats, commentaires de clients

Les 5 erreurs à éviter :

- 1- **Vouloir plaire à tout le monde**
La clé : cibler son marché pour bien communiquer

 - 2- **Se présenter en parlant de soi**
La clé : parler de soi en parlant de ses clients

 - 3- **Être professionnel ne veut pas nécessairement dire être sérieux**
La clé : être soi, authentique

 - 4- **Utiliser du jargon**
La clé : utiliser un vocabulaire compréhensible pour les autres

 - 5- **Griller les étapes**
La clé : penser qu'on veut susciter l'intérêt, établir une discussion, et obtenir un rendez-vous
-

Les 3 P : *Quessé-ça?*

En fait, ici on parle de **Positionnement, Posture et Personnalité**

- Clarifier son **positionnement** : c'est-à-dire la cible, les besoins et notre expertise.

- Maîtriser sa **posture** : c'est-à-dire utiliser les bons mots, établir une structure dans ce qui est dit et acquérir la bonne attitude dans le ton et notre gestuelle.

- Exprimer sa **personnalité** : c'est-à-dire mettre de l'avant notre mission, notre vision et nos valeurs pour connecter avec notre clientèle cible.

Pour atteindre son but, voici 5 ingrédients intéressants :

- 1- Surprendre et être mémorable
 - 2- Capter l'attention en un éclair
 - 3- Intéresser en faisant prendre de la hauteur
 - 4- Fasciner en apportant de la valeur
 - 5- Séduire en tant qu'individu et susciter l'engagement
-



Quelques ressources pour continuer votre réflexion

Exemples de courtes présentations (en anglais)

<https://improvandy.com/elevator-pitch/examples-of-a-30-second-elevator-pitch/>

Livres de référence sur le réseautage :

- 1- **Réseauter quand on déteste réseauter** - ZACK, Devora. Éditions Transcontinental, Collection Entreprendre, 175 p.
- 2- **Réseautage d'affaires : mode d'emploi** - CARDINAL, Lise et Johanne TREMBLAY. Éditions Transcontinental, Collection Entreprendre, 142 p.
- 3- **Comment bâtir un réseau de contacts solide** - CARDINAL, Lise et Johanne TREMBLAY. Éditions Transcontinental, Collection Entreprendre, 140 p.
- 4- **Le Pouvoir magique des relations d'affaires** – TEMPLETON, Timothy L. Les Éditions Un Monde Différent, 157 p.