CERNEZ VOTRE AUDITOIRE

MUSCLEZ vos PRESENTATIONS

Cette fiche pratique va vous aider à mieux visualiser les besoins et les attentes de votre auditoire. Prenez le temps de répondre aux questions ci-dessous. Plus vous approfondirez chaque question et plus vous trouverez de la matière pour faire résonner votre message dans l'esprit de votre public.

QUI SONT-IIS ?

Définissez le « portrait robot » de votre auditoire

POURQUOI SONT-ILS ICI ?

Quel est le contexte de votre présentation pour eux ?

QUELS SONT LEURS PROBLEMES ?

Creusez au maximum cette question.
Plus votre message apportera des réponses concrètes à leurs problèmes
et plus votre présentation sera efficace.

EN QUOI VOTRE PRESENTATION REPOND A LEURS PROBLEMES ?

Soyez le plus spécifique possible. Appuyez-vous sur les bénéfices SACOL pour trouver des angles pertinents.

QUE VOULEZ-VOUS QU'ILS FASSENT ?

Définissez un appel à l'action clair

QU'EST-CE QUI POURRAIT LES EMPECHER D'ADHERER A VOTRE MESSAGE ?

Quelles sont leurs craintes et contraintes ?