MONTREZ LES BÉNÉFICES DE VOTRE MESSAGE

MUSCLEZ vos PRESENTATIONS

EXERCICE

La seule question qui occupe l'esprit de votre public pendant votre présentation est celle-ci « Qu'ai-je à y gagner ?». Dites et montrez les bénéfices de votre message. Transformez les caractéristiques de votre message en bénéfices concrets pour votre auditoire.

	les caractéristiques de votre message	Les bénéfices de votre message
Sécurité		
Argent		
Confort		
Orgueil		
Loisirs		