

MON BUSINESS AU QUOTIDIEN

CONVAINCRE EN MOINS DE 2 MINUTES



Vous le savez : la première impression est souvent la bonne, même quand hélas, elle est mauvaise. Il y a pourtant dans votre conduite des attitudes simples à adopter avec un peu d'entraînement. Voici quelques pistes pour faire une bonne première impression inspirées par l'ouvrage de Nicolas Boothman car convaincre, cela s'apprend !

Lorsque vous rencontrez un nouvel interlocuteur, qu'est-ce qui vous inspire confiance ? Pourquoi, d'instinct, avez-vous envie de coopérer ? Tout se joue dans les 2 premières minutes. Le temps de lire cet article...

LAISSER PARLER SON INTERLOCUTEUR

Montrez par votre gestuelle que vous êtes ouvert. Décroisez vos bras et vos jambes, laissez vos mains apparentes. Soyez attentif à ce que le ton de votre voix et vos expressions corporelles délivrent un message identique. Les yeux font également partie du langage du corps. Le regard crée la confiance. Il n'y a rien de pire que de parler à quelqu'un en regardant ailleurs. Prenez une intonation enthousiaste et souriez. La meilleure attitude, la plus positive et la plus efficace pour communiquer est l'enthousiasme. Naturellement, vos gestes deviennent ouverts, libres, appuient et soulignent vos propos. Vous gagnerez en sympathie et en force de persuasion !

« Lorsque vos partenaires commencent le Business Forever, ils doivent gérer de front plusieurs activités. Votre attitude est alors primordiale. Une FBO de mon équipe n'arrêterait pas de courir et cette femme bien que pétillante et incroyable donnait l'impression d'être dépassée par les événements. Son attitude effrayait plus qu'elle ne suscitait l'adhésion. Votre attitude et votre posture peuvent changer le regard de l'autre, sur votre métier. » Céline Cochin, Manager Essor



TRAVAILLER LE LANGAGE CORPOREL

Poser des questions ouvertes permet à votre interlocuteur de s'exprimer librement. Il est important que votre interlocuteur sente votre intérêt pour ses propos et cela sans être interrompu. Privilégiez les signaux physiques : nodement de la tête pour l'acquiescement ou moue dubitative si vous voyez des objections possibles. Dans ce cas, vous laissez à votre interlocuteur la possibilité de s'interrompre s'il le souhaite pour que vous puissiez argumenter à votre tour. Utilisez des mots-ponctuations qui n'ont d'autre motif que de conforter ou relancer votre interlocuteur dans ses propos : « bien sûr », « c'est vrai », « vous trouvez ? ». En règle générale, écoutez plus que vous ne parlez. Vos contacts seront d'autant plus curieux de connaître votre avis.



BIEN CHOISIR SON LOOK

80 % de la communication est non verbale : les choix vestimentaires, la coiffure, le maquillage et la gestuelle sont des éléments qui influencent la perception que les autres ont de vous de manière consciente ou inconsciente. Parce que votre futur partenaire observe votre look bien plus que vous ne le pensez, vous ne pouvez pas négliger votre apparence. C'est la première chose que vous montrerez de vous. Si vous ne désirez pas dépenser des fortunes en vêtements, misez sur les accessoires et les basiques. Une tenue soignée témoigne d'une forme de respect. Porter des vêtements que vous aimez permet de vous sentir à l'aise et d'éviter la crise de confiance. Définissez l'image que vous souhaitez projeter. Posez-vous les questions suivantes : « Quel est mon style de personnalité ? Qu'est-ce que je veux communiquer à travers mes vêtements sur mes points forts et ma personnalité ? Ma garde-robe actuelle remplit-elle cette fonction ? »

PARLER POSITIF

Enlevez les négations de votre langage. Les mots positifs sont bien plus puissants ! C'est une gymnastique verbale indispensable pour obtenir un accord ou obtenir une coopération. Le cerveau ne brasse pas que des mots, mais beaucoup plus des images, des sons, des sensations. Nous imaginons tous des choses mais pas la négation des choses. Si je vous demande de ne pas penser à un dromadaire vert, vous voyez d'abord le dromadaire vert et ensuite seulement vous faites une croix dessus. Entraînez-vous à bannir les négations de votre langage. Exemple : « Soyez tranquille, ce sera fait... » plutôt que « Ne vous en faites pas, il n'y aura pas de problème... » « Appelez-moi si vous avez des questions sur cette livraison » plutôt que « N'hésitez pas à m'appeler si quelque chose ne va pas ».

ÊTRE CONCIS ET INSPIRANT

Faites-vous introduire auprès des autres et « synchronisez-vous » avec votre interlocuteur. Adaptez-vous au ton de sa voix, à son débit vocal et même à ses gestes. Cela vous rendra beaucoup plus sympathique. Guettez les occasions de placer des expressions telles que : « Moi aussi », « C'est pareil pour moi », « Quelle coïncidence, il m'est arrivé la même chose », « C'est marrant que vous disiez ça, parce que figurez-vous que... ». Il n'y a pas de moyen plus rapide de créer de la confiance et de tisser des liens qu'en se trouvant des affinités et des centres d'intérêts en commun.

SAISIR LES CHANCES D'AFFINITÉS

La manière dont vous allez présenter l'Opportunité d'Affaires à un futur prospect est décisive pour le convaincre. Soyez concis, impactant et efficace. Le prospect ne doit pas quitter votre présentation en se disant que c'est trop compliqué. Pour une personne en reconversion professionnelle, il est parfois difficile d'imaginer un Business qui monopolisera une heure de son temps tous les jours. En procurant du bien-être aux autres, vous allez devenir un véritable aimant pour les autres et cela se ressentira dans toutes les facettes de votre activité.

« Première étape de toute présentation, il faut pouvoir introduire clairement son activité. En une phrase ou deux, votre interlocuteur doit avoir la possibilité de comprendre exactement ce que vous faites. À titre personnel, je présente toujours mon activité ainsi : « Je suis à mon compte ». Des phrases comme « Je travaille dans l'Aloe vera » sont trop vagues. Cette réponse : « Je suis à mon compte » suscite immédiatement l'intérêt et rassemble tous les critères de l'indépendance ! Si votre interlocuteur est curieux et intéressé, la conversation s'enchaînera d'elle-même. »
Céline Cochin, Manager Essor

