

## **Speed dating: voici comment convaincre en quelques minutes**

**Grâce au speed dating, vous avez l'occasion de rencontrer un possible acheteur de vos produits ou de votre idée commerciale. Cependant, vous n'avez qu'environ 2 minutes pour vous présenter et convaincre votre interlocuteur de votre offre. Préparez-vous bien à cet exercice.**

Vous proposez d'excellents produits et recevez maintenant l'occasion de vous présenter, ainsi que la philosophie de votre exploitation et vos produits, à un éventuel acheteur. Comment faire pour laisser une impression durable dans ce court laps de temps? Règle n° 1: allez droit au but! Brève, marquante et convaincante: voilà à quoi devrait ressembler votre présentation.

### **1. Définissez vos objectifs**

Savez-vous quels objectifs vous souhaitez atteindre? Vous devriez. Car ce n'est qu'en connaissant son but que l'on trouvera aussi le chemin pour y parvenir. Posez-vous les questions suivantes:

- Qui êtes-vous?
- Que faites-vous?
- Que voulez-vous atteindre?

### **2. Connaissez vos points forts**

Notez quatre mots-clés décrivant vos plus grands points forts. Notamment dans les domaines suivants:

- les succès remportés par vous-même, votre exploitation et vos produits
- les capacités et les caractéristiques qui vous distinguent, ou qui distinguent votre produit, des autres

### **3. Formulez de manière simple**

Lors du speed dating, le temps à votre disposition par acheteur potentiel est souvent inférieur à deux minutes. C'est donc le temps qui vous est donné pour convaincre votre interlocuteur. Exprimez-vous de façon aussi compréhensible que possible. Présenter des faits complexes de manière simple est tout un art. Imaginez que vous expliquez ce sujet à vos grands-parents ou à vos enfants. Faites des phrases courtes et soyez conscient du fait que votre interlocuteur ne comprend probablement pas grand-chose à la production agricole.

### **4. Racontez une histoire**

Les gens se souviennent plus facilement d'un produit ou d'une idée lorsque celui-ci ou celle-ci est en lien avec un sentiment ou un goût. C'est pourquoi il vaut mieux ne pas rester abstrait, mais

- intégrer son/ses produit/s ou son idée commerciale dans une histoire
- donner des faits et chiffres concrets
- veiller à une présentation de produit aussi belle que possible (si cela est approprié)
- faire déguster, si possible, le produit à son interlocuteur ou lui donner un échantillon

### **5. Répétez votre présentation**

Répétez votre présentation et chronométrez-vous. Si votre présentation dure plus de deux minutes, supprimez les détails peu importants. Paraissez-vous intéressant et crédible lorsque vous racontez votre histoire? Voici comment le savoir:

- Exercez-vous devant une caméra et analysez ce que vous pouvez améliorer
- Vérifiez votre langage corporel, votre ton et votre débit
- Exercez-vous ensuite devant des amis ou des membres de votre famille

**Le jeu en vaut la chandelle! Et n'oubliez pas d'emporter des prospectus, des cartes de visites ou autres documents portant vos coordonnées. Bonne chance pour votre présentation!**