

Bien connaître son auditoire

QU'EST-CE QUE C'EST ?

C'est définir le profil, les moteurs et les préoccupations des personnes à qui est adressée la présentation. C'est une étape essentielle qui conditionne tout ce qui suivra. **Car avant de parler de quelque chose, on parle d'abord et toujours à quelqu'un !**

POUR QUELS BÉNÉFICES ?

Pour créer du lien avec l'auditoire et être au plus près de ses préoccupations.

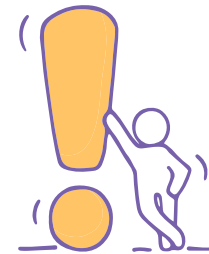
Il lui sera alors plus facile d'envisager votre présentation comme une solution pertinente.

Par ailleurs, il vous sera plus facile de sélectionner informations et arguments pour « taper dans le mille ».

COMMENT S'EN SERVIR ?

Il s'agit de mener l'enquête ! N'hésitez pas à questionner un échantillon de votre auditoire ou des personnes qui le connaissent bien.

Postez-vous à la machine à café pour rencontrer votre futur auditoire. Sélectionnez quelques questions (pas toutes !) et glissez-les dans un échange informel. N'oubliez pas que c'est un moment de détente pour eux.



Ne vous limitez jamais à ce que vous croyez connaître de votre auditoire.

