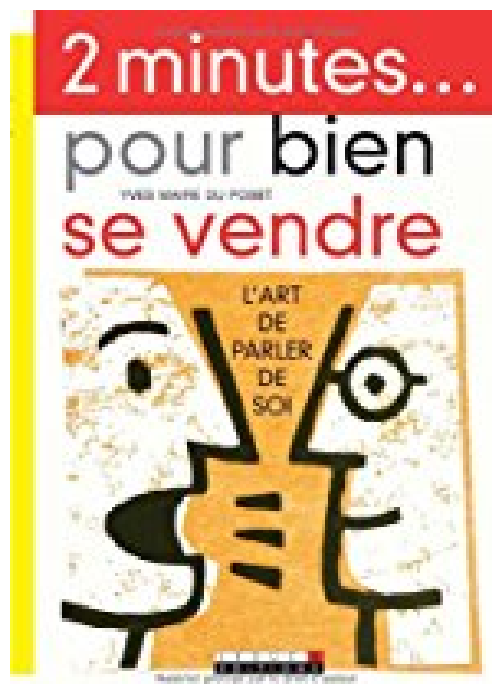




2 Minutes... pour bien se vendre



Télécharger



Lire En Ligne

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

2 Minutes... pour bien se vendre

Yves Maire du Poset

2 Minutes... pour bien se vendre Yves Maire du Poset

2 minutes... pour bien se vendre - Yves Maire du Poset

Auteur : Yves Maire du Poset

Parler de soi ne s'improvise pas, ça s'apprend !

Etat : Livre d'occasion en Bon Etat

Format : 15 x 21 cm

Pages : 280

ISBN : 9782-84899-198-6

L'ART DE PARLER DE SOI

"Parlez-moi de vous..." Bizarrement, c'est souvent la question qui bloque ! Le passage le plus difficile dans un entretien ! Que faut-il dire ? Et comment le dire ? Comment valoriser vos points forts... et muscler vos points faibles ?

Dans la vie professionnelle comme dans la vie de tous les jours, savoir parler de soi peut rapporter gros... mais cet exercice ne s'improvise pas, il s'apprend !

L'objectif de cet ouvrage est donc de vous donner toutes les clés pour devenir maître dans l'art de parler de vous.

- Comment (re)trouver en vous la matière pour enrichir vos discours et vous montrer convaincant ?
- Comment bien construire votre discours de présentation en fonction des circonstances et des différentes voies de communication (téléphone, écrit...) ?
- Quelles sont les règles incontournables pour être un bon communicant ?
- Comment mobiliser rapidement vos interlocuteurs sur vos projets, en quelques secondes, en deux minutes ?

Grâce à des nombreux exercices et cas pratiques, ce guide montre comment bien se vendre en évitant les pièges et les difficultés.

Soyez à l'aise dans cet exercice quelle que soit la situation. C'est souvent là que tout se joue !

 [Télécharger 2 Minutes... pour bien se vendre ...pdf](#)

 [Lire en ligne 2 Minutes... pour bien se vendre ...pdf](#)

277 pages

Extrait

Extrait de l'introduction :

«Tu as compris ce qu'il a dit sur son métier ?

-... Non, et toi ?»

- Moi non plus, je n'ai pas bien compris. Et lui, tu crois qu'il a compris ce que tu fais dans la vie ?

-... Je ne pense pas. Quand je lui ai parlé de moi, il ne m'a posé aucune question...»

Ce bref dialogue illustre ce qui arrive fréquemment. Lors d'une rencontre fortuite, chacun essaie de parler de lui sans vraiment parvenir à se faire comprendre. Ce qui aurait pu déboucher sur une relation nouvelle, peut-être une formidable idée commercialement exploitable, une ouverture sur le plan professionnel, un emploi nouveau, peut-être un partenariat, que sais-je... se termine, hélas, en eau de boudin, laissant les protagonistes sur un sentiment d'incompréhension et de frustration également partagé.

Un vrai gâchis que cette situation dont l'extrême banalité force à s'interroger : d'où vient que de telles occasions profitables et nombreuses se terminent ainsi ? Il convient sans doute de commencer par prendre conscience d'une réalité cruelle : sur de nombreux sujets parmi les plus simples, nous ne sommes guère préparés ! Comme 'celui de la rencontre de deux êtres, par exemple, mais aussi comme la plupart des choses essentielles de la vie : se nourrir, réfléchir, écouter, gérer son temps, travailler de ses mains... Ces savoir-faire ne nous étant pas enseignés, le peu de maîtrise que nous en avons nous met dans l'embarras.

Savoir parler de soi est à ranger dans le même ordre d'idées. La plupart du temps, non seulement nous ne savons pas nous y prendre mais nous improvisons, en «servant» à ceux qui nous écoutent un vrai plat de nouilles... ! Quand il ne s'agit pas d'une simple nouille sèche et sans saveur !

Quand quelqu'un s'adresse à nous, il arrive même qu'on ne comprenne rien. Au point que, une heure après, on ne s'en souviennne quasiment pas. Et la confusion peut être telle qu'on est bien plus embarrassé après la présentation qu'avant. Face à ce qui devait appeler des questions de notre part en rapport avec ce qui vient d'être dit, on se trouve soudain un peu gourde dans l'échange : on cherche à relancer la conversation en ne sachant pas précisément comment et avec quelle question. Faute de propos clairs, nos questions ont du mal à surgir !

Avez-vous remarqué, devant une présentation de soi confuse, combien votre attention se met à diminuer rapidement ? Vous pouvez faire tous les efforts pour la maintenir, l'ennui vous envahit avec l'irrésistible envie de changer d'air... !

Mais ce que l'on constate chez les autres est évidemment du même acabit chez nous : pour parler de nous, nous ne savons pas mieux nous y prendre ! La bouche à peine ouverte, on se sent embarrassé et emprunté face à nos propres propos. L'exercice achevé, les autocritiques fusent : a-t-on vraiment réussi à dire ce que l'on voulait dire, est-on parvenu à faire passer tel ou tel message sur soi, n'a-t-on pas oublié l'essentiel... ? A-t-on été suffisamment clair et pas trop long ? Les premiers mots n'ont-ils pas été bafouilles ? Fallait-il commencer ainsi ? Et l'on s'interroge sur ce que notre interlocuteur a réellement retenu de nos propos... d'ailleurs a-t-il seulement retenu quelque chose... ? Présentation de l'éditeur
Devenez maître dans l'art de parler de vous !

«Parlez-moi de vous... ?» C'est la question qui bloque ! Sans doute le passage le plus difficile dans un entretien ! Que faut-il dire ? Et comment le dire ? Comment valoriser ses points forts... et muscler ses points

faibles ?

Parler de soi, raconter son histoire est un exercice très difficile mais qui peut rapporter gros. Avec vos proches, vos clients, vos collègues... vous n'avez que quelques instants pour être bon ! Et gare aux discours trop longs, confus, hors sujet ou ennuyeux... Les pièges ne sont pas là où vous les croyez !

- ° Comment parler de soi avec clarté ?
- ° Les 12 étapes pour enrichir son discours.
- ° Comment bien démarrer un entretien ?
- ° Comment se présenter en quelques secondes, en deux minutes ?
- ° Les règles à suivre pour parler de soi au téléphone.
- ° Comment parler de ses atouts et de son expérience en utilisant l'écrit ?

Soyez à l'aise dans cet exercice quelles que soient les circonstances ! Avec un bon discours, sachez mobiliser rapidement vos interlocuteurs sur vos projets !

Yves Maire du Poset est consultant en Ressources Humaines, spécialisé dans la formation et le développement de business. Il accompagne des salariés dans le pilotage de leur carrière. Il est l'auteur d'articles sur le développement publiés dans la presse économique. Biographie de l'auteur

Yves Maire du Poset est consultant en Ressources Humaines, spécialisé dans la formation et le développement de business. Il accompagne des salariés dans le pilotage de leur carrière. Il est l'auteur d'articles sur le développement publiés dans la presse économique.

Download and Read Online 2 Minutes... pour bien se vendre Yves Maire du Poset #28YOMHVR3CU

Lire 2 Minutes... pour bien se vendre par Yves Maire du Poset pour ebook en ligne 2 Minutes... pour bien se vendre par Yves Maire du Poset Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres 2 Minutes... pour bien se vendre par Yves Maire du Poset à lire en ligne. Online 2 Minutes... pour bien se vendre par Yves Maire du Poset ebook Téléchargement PDF 2 Minutes... pour bien se vendre par Yves Maire du Poset Doc 2 Minutes... pour bien se vendre par Yves Maire du Poset Mobipocket 2 Minutes... pour bien se vendre par Yves Maire du Poset EPub

28YOMHVR3CU28YOMHVR3CU28YOMHVR3CU