



Communiquer pour *SE* vendre

Fondations
Stéphanie Forgues

Il faut se connaître soi-même et
il faut être en mesure de
reconnaître sa valeur.



Vous devez communiquer vos valeurs, votre mission, votre vision et vos intentions.



Postuler pour un job *ou cibler le besoin*

COMPÉTENCES CLÉS :

- Capacité d'établir de bonnes relations interpersonnelles;
- Autonomie, discrétion;
- Souci du travail bien fait;
- Courtoisie, polyvalence;
- Esprit d'équipe;
- Esprit entrepreneurial, sens des responsabilités;
- Sens de l'organisation et gestion des priorités;
- Approche axée sur le service à la clientèle;
- Souplesse interpersonnelle, entregent;
- Capacité d'adaptation, tolérance au stress.

Comment
pouvez-vous le
prouver?

Coordonnatrice en administration

- Diplôme d'études professionnelles en secrétariat ou techniques de bureautique;
- Cinq (5) ans d'expérience pertinente;
- Maîtrise des logiciels: Word (publipostage), Excel, Outlook;
- Connaissance d'Hopem

- PAS d'études, ne connais pas Hopem
- 10 ans d'expérience dans un dép. admin
- Géré une équipe de travail
- Débrouillarde et créative
- Autodidacte, j'ai appris les logiciels d'édition vidéo par moi-même
- Esprit analytique



Mes forces et expériences autres que mon entreprise

Exemples

Je fais de la natation de compétition
- Discipline, détermination, structure

J'ai appris seul la vidéo
- Débrouillardise, créativité, logique

J'étais intervenante en santé mentale
- Relation d'aide, empathie, logistique



Qu'est-ce que ta cible recherche?

Clients
Partenaires
Collaborateurs
Employés
Banquier, subventions

Client veut :

- Se sentir soutenu
- Des résultats
- Être sécurisé
- Ne pas être brusqué

J'offre :

- Une approche orientée résultats.
- Un accès à moi par texto
- Un apprentissage à votre rythme



Qu'est-ce que j'ai à offrir? Je suis un tout.



- ✓ Mes idées
- ✓ Mes valeurs
- ✓ Mes intérêts et passions
- ✓ Mes opinions
- ✓ Mes expériences de vie
- ✓ Mes expériences de travail
- ✓ Mes forces
- ✓ Mes dons naturels



Communiquer sur vos réseaux sociaux et dans vos conversations



Qu'est-ce qui me rend crédible?

- ✓ Mon parcours académique (*discutable*)
- ✓ Mes expériences
- ✓ Mon professionnalisme
- ✓ Mes preuves sociales (avis, followers, mention média)
- ✓ Mes références et ma réputation
- ✓ Mes reconnaissances (ex. gagner un prix)

WALK THE TALK



Les mots de vos clients



Kathleen Desrosiers

★★★★★ · 4 janvier 2017

Stéphanie est un coup de cœur dans ma vie!!! Cela fait plus de 20 ans que je suis en affaires et j'ai engagé par le passé des coachs en marketing qui m'ont coûté plusieurs \$\$\$ sans jamais être vraiment satisfaite des résultats. ..Stéphanie a su m'épater par sa simplicité, sa grande expérience et sa créativité. J'ai démarré un nouvel organisme à but non lucratif en 2015 et je cherchais une coach marketing qui pourrait m'aider à me démarquer et à faire connaître l'organisme de façon créative et bien j'ai trouvé la perle rare! Stéphanie Forgues, je l'a recommande sans hésiter à tous les entrepreneurs de cœur et créatifs!!!

J'offre une vision unique de l'entrepreneuriat et du marketing avec simplicité et une approche créative grâce à ma grande expérience.



Josée Tardif a donné son avis sur Marketing créatif simplifié -

Stéphanie Forgues - 5★

16 h · 🌐

Stéphanie est extraordinaire. Sa façon d'aborder l'entrepreneuriat et le marketing est unique. J'apprends et j'ai maintenant des ailes dans le dos!! N'hésitez pas à consulter Stéphanie!!!



Devoirs

- ✓ Nuages de mots
- ✓ Ce que les gens pensent de vous
- ✓ Écrire une présentation qui VOUS vend.

Pratique - pratique - pratique

