

Créer la présentation éclair parfaite pour aide-comptable

Il existe deux courants de pensée lorsqu'il est question de la longueur de la présentation éclair parfaite.

Certains estiment qu'une présentation éclair parfaite devrait être courte, un exposé succinct de 15 secondes, expliquant qui vous êtes et ce que vous faites de manière attrayante. C'est le type d'exposé que vous pourriez utiliser lors d'une soirée.

D'autres préfèrent une présentation un peu plus longue, disons 30 secondes ou plus, ce qui correspond davantage au temps que prend un ascenseur pour gravir tous les étages d'un gratte-ciel. Cette présentation éclair plus longue comporte bien plus d'information et convient mieux aux investisseurs et clients potentiels qui pourraient bénéficier d'en apprendre davantage sur votre travail.

Bien que certains recommandent d'utiliser un style plutôt que l'autre, il est utile d'avoir les deux à portée de la main de sorte à pouvoir choisir le bon pour chaque situation.

La présentation éclair style « soirée »

Imaginez-vous dans une soirée et quelqu'un vous demande « Que faites-vous dans la vie? »

La réaction immédiate pour la plupart des gens est de donner le titre de leur poste, sans plus. Et, bien que dire « je suis aide-comptable » puisse suffire pour de menus propos, il y a peu de chance que cela vous permette de développer vos affaires et la probabilité que votre interlocuteur se souvienne de vous est minime.

L'objectif de votre brève présentation éclair style « soirée » est d'offrir une réponse qui, non seulement dira aux gens ce que vous faites, mais également ce que vous pouvez faire pour eux ou une de leurs connaissances.

Trois éléments essentiels d'une présentation éclair

Tant la présentation éclair brève style « soirée » que la plus longue style « ascenseur » nécessitent la même information de base :

Qui vous aidez

C'est votre cible démographique. Il n'est pas nécessaire d'inclure tous vos types de clients, mais les plus fréquents, les plus rentables et ceux que vous recherchez le plus. Plus vous êtes précis, plus les gens se souviendront de votre présentation éclair.

Quelle présentation éclair choisir?

Lorsque vous devez choisir entre une présentation éclair style « soirée » ou « ascenseur » de gratte-ciel, posez-vous une simple question : Est-ce que je m'adresse directement à mon marché cible? Si la réponse est « non », choisissez le style « soirée ». Si les gens veulent en savoir plus, ils vous poseront des questions.

Utilisez un langage simple

Votre public n'est sans doute pas composé d'aides-comptables. Utilisez donc un langage simple et évitez le jargon de l'industrie.

Comment vous les aidez

Précisez le problème auquel votre client typique fait face et comment vous l'aidez à surmonter ce défi.

Par exemple, vous excellez peut-être dans la gestion des dettes. Dans ce cas, dire « J'aide les propriétaires d'une nouvelle entreprise à budgéter leurs ressources de sorte à minimiser leurs dettes. »

Votre proposition de valeur unique

Qu'est-ce qui vous distingue de vos concurrents? Précisez ce qui fait l'unicité de votre cabinet. Votre proposition de valeur peut souvent être liée à votre solution. Par exemple, vous avez acquis votre expérience en gestion des dettes en tant que responsable des prêts, poste que vous avez occupé pendant dix ans dans une grande banque.

Combinez le tout

Combinez ces trois éléments en une courte présentation éclair : « Je suis aide-comptable et j'aide les propriétaires de nouvelles entreprises à acquérir des prêts de démarrage et à gérer leurs dettes, en utilisant des techniques que j'ai apprises durant ma carrière de dix ans dans une grande banque. »

Votre présentation éclair style « soirée » ne devrait pas durer plus de 15 secondes.

La présentation éclair style « ascenseur »

Une présentation éclair de 15 secondes suffit pour expliquer à un étranger ce que vous faites, mais cela ne suffit pas dans un contexte entreprise à entreprise où votre ou vos interlocuteurs cherchent sans doute des renseignements quelque peu plus substantiels.

Outre les trois éléments susmentionnés que doit comporter votre présentation éclair, les présentations plus longues devraient comprendre quelques détails plus concrets, comme :

- Vos ressources. Mettez l'accent sur quelque chose de mémorable concernant votre organisation, comme le nombre d'aides-comptables qui travaillent pour vous, sa spécialisation dans une industrie ou le fait que vous avez plusieurs établissements.
- Vos antécédents. Parlez de ce qui vous qualifie pour offrir un excellent service.
- Vos réalisations. Mentionnez toute réalisation importante de votre entreprise, par exemple le montant d'impôt que vous avez réussi à faire économiser à vos clients au fil des ans.

La présentation éclair plus longue style « ascenseur » donnera au client potentiel suffisamment d'information pour prendre une décision éclairée : voudra-t-il reprendre la conversation pour en apprendre davantage sur votre solution?

Voici un exemple d'une présentation éclair plus longue :

« Notre cabinet d'aides-comptables aide les dentistes à économiser. Nous faisons actuellement la tenue des livres pour des douzaines de dentistes de la région, et je peux vous dire que, collectivement, nous leur avons permis d'économiser des millions de dollars. Nous en sommes capables parce que nous avons cinq spécialistes de la tenue de livres au sein de notre équipe qui ont une expérience antérieure en tenue de livre pour des

cabinets dentaires. Ils savent comment une clinique dentaire devrait fonctionner et où le dentiste peut économiser sur ses coûts sans nuire aux services. »

Quoi que vous fassiez, soyez mémorable

Vos efforts seront vains si votre présentation éclair n'est pas mémorable. Envisagez ces suggestions :

- Racontez une histoire. Prenez une approche de narrateur et utilisez un langage dynamique pour susciter l'intérêt de la personne qui écoute.
- Utilisez une phrase slogan. Utiliser une phrase accrocheuse ou un slogan dans votre présentation éclair la rendra plus mémorable et devrait vous permettre de mettre en valeur votre avantage clé, par exemple « Nous supprimons la douleur de la tenue des livres pour les dentistes. »
- Connaissez votre affaire. Exercez-vous, exercez-vous, exercez-vous! Mieux vous connaissez votre présentation, plus elle semblera naturelle.

Lorsque vous avez mémorisé votre présentation bien réfléchie, dynamique et mémorable, vous serez prêt(e) à vous lancer et à commencer à faire du réseautage. Invitez les commentaires et suggestions sur votre présentation, et utilisez-les pour améliorer votre message avec le temps.

Découvrez Sage One

Apprenez-en davantage sur les produits de Sage pour faire progresser vos affaires.

- Aux É.-U., découvrez les caractéristiques et la tarification de [Sage One Édition Experts*](#).
- Au Canada, consultez le site suivant pour obtenir des renseignements sur [Sage One Édition Experts*](#).

Sage comprend qu'une taille unique ne convient pas à tout le monde. Chaque propriétaire d'entreprise a sa propre définition du succès et il y a une solution qui convient à chaque entreprise. Que vous ayez une entreprise en démarrage, une petite entreprise ou une entreprise de taille moyenne, nous nous adaptons à chacun de vos besoins, à chaque étape de l'expansion de vos affaires. [Communiquez avec Sage](#) aujourd'hui.

*Pour recevoir et conserver votre accès à Sage One Édition Experts, vous devez être un comptable ou un aide-comptable francophone professionnel de comptabilité ou de tenue de livres à plusieurs clients payants. En tout temps, si Sage détermine que vous n'êtes plus admissible, votre accès sera annulé.

About Sage

Sage energizes the success of businesses and their communities around the world through the use of smart technology and the imagination of our people. Sage has reimaged business and brings energy, experience, and technology to inspire our customers to fulfill their dreams. We work with a thriving community of entrepreneurs, business owners, tradespeople, accountants, partners, and developers who drive the global economy. Sage is a FTSE 100 company with 14,000 employees in 24 countries.

For more information, visit [Sage.com](#). Follow Sage North America on Facebook, [Facebook.com/Sage](#), and Twitter, [Twitter.com/SageNAmerica](#).

For more info, visit: [Sage.com](#)
or contact us at SageOneClient@sage.com