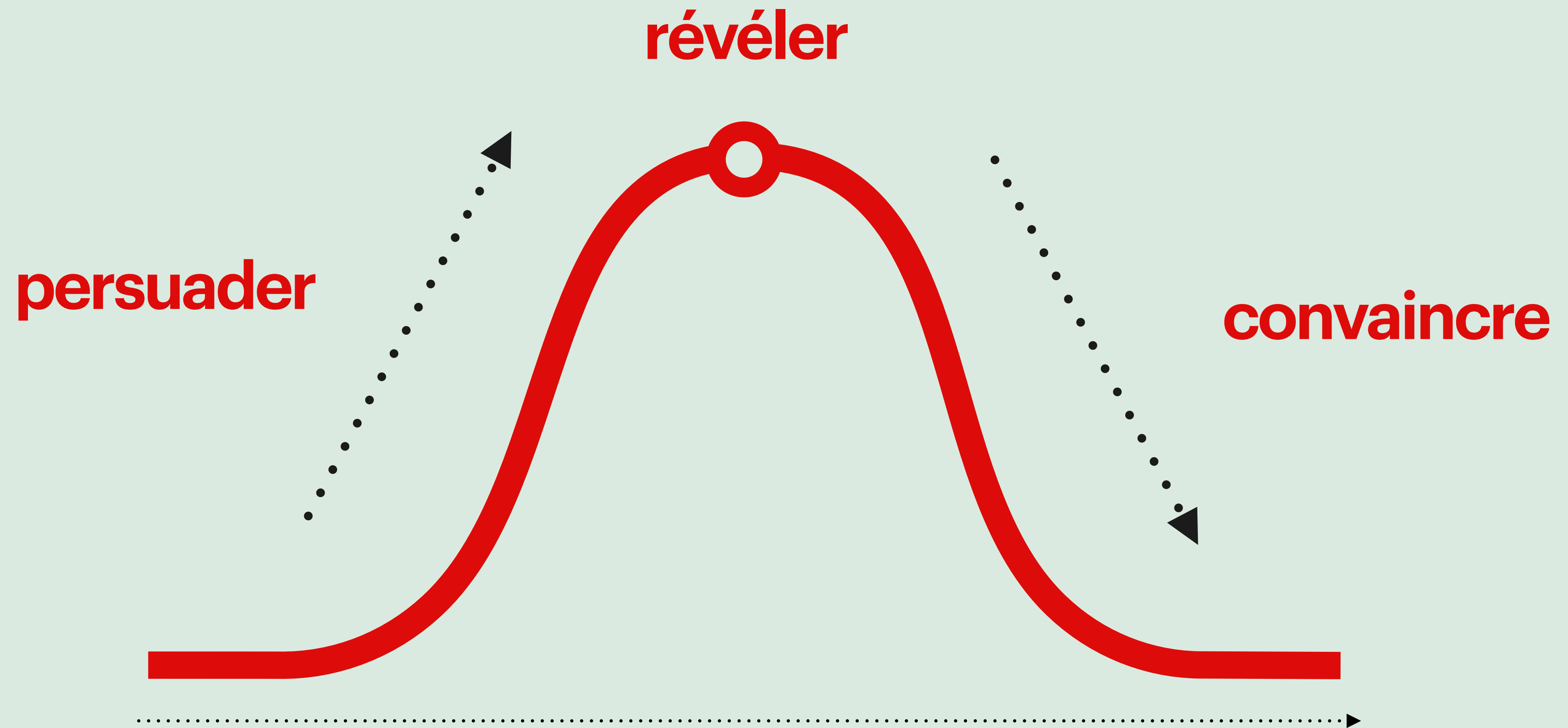
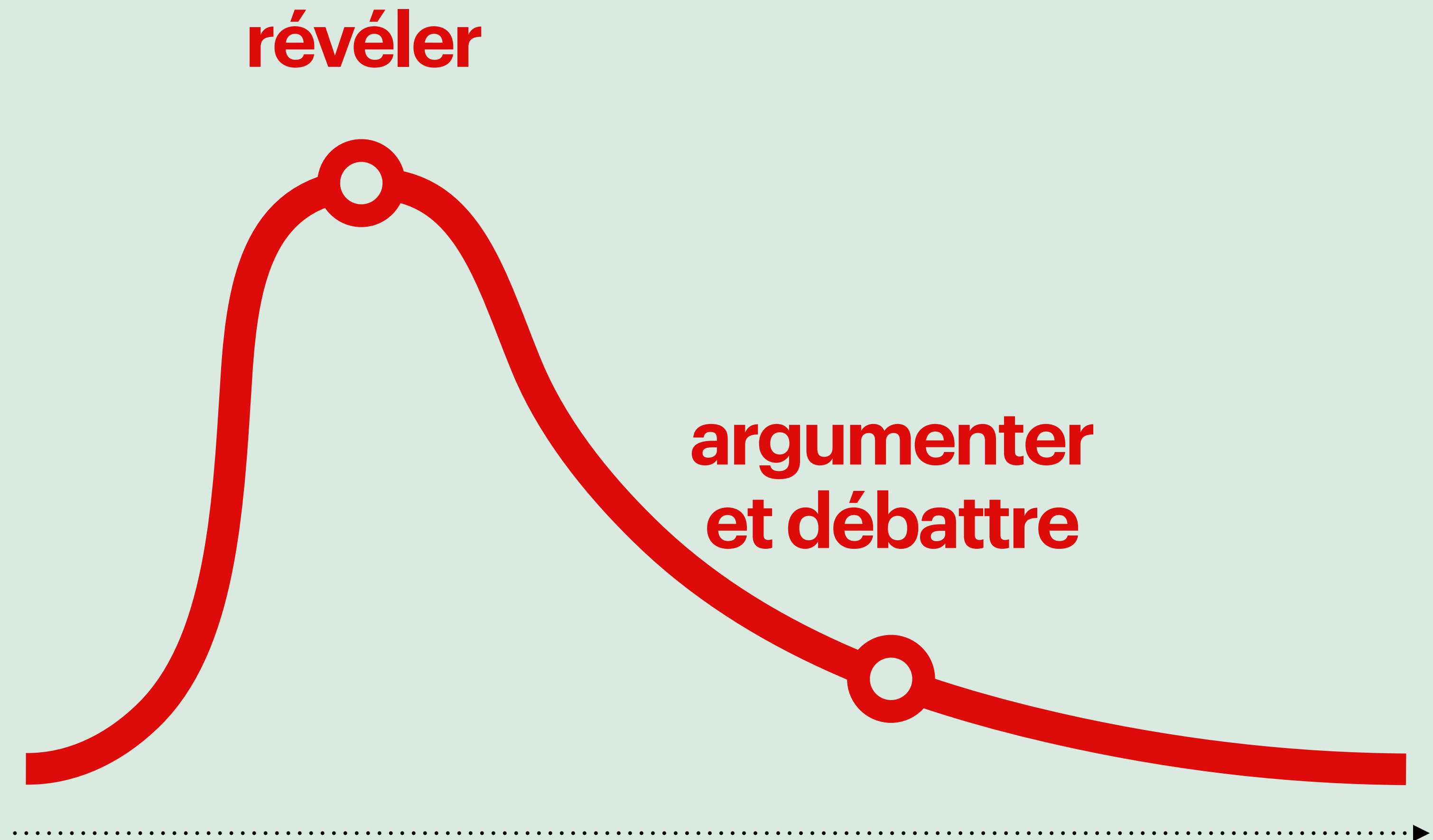


**CE QUE VOUS
AVEZ À DIRE
N'INTÉRESSE
PERSONNE.**

**MAUVAISES
NOUVELLES**







PERSUADER

DE BAS EN HAUT

CONVAINCRE

DU HAUT VERS LE BAS

4 MODULES

AUDITOIRE

PERSUADER

CONVAINCRE

LIVRABLE

AUDITOIRE

PERSUADER

CONVAINCRE

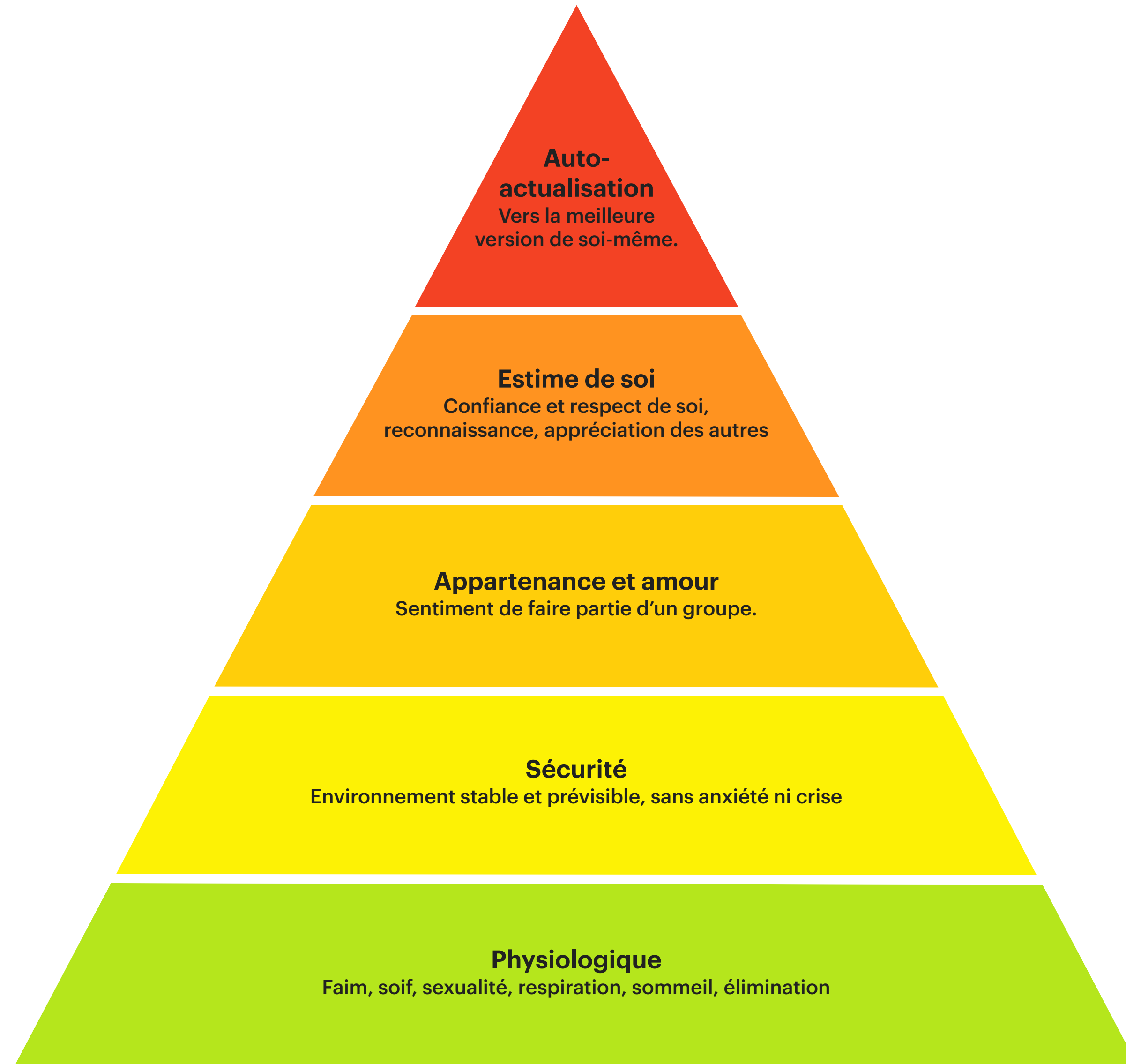
LIVRABLE

INFLUENCES

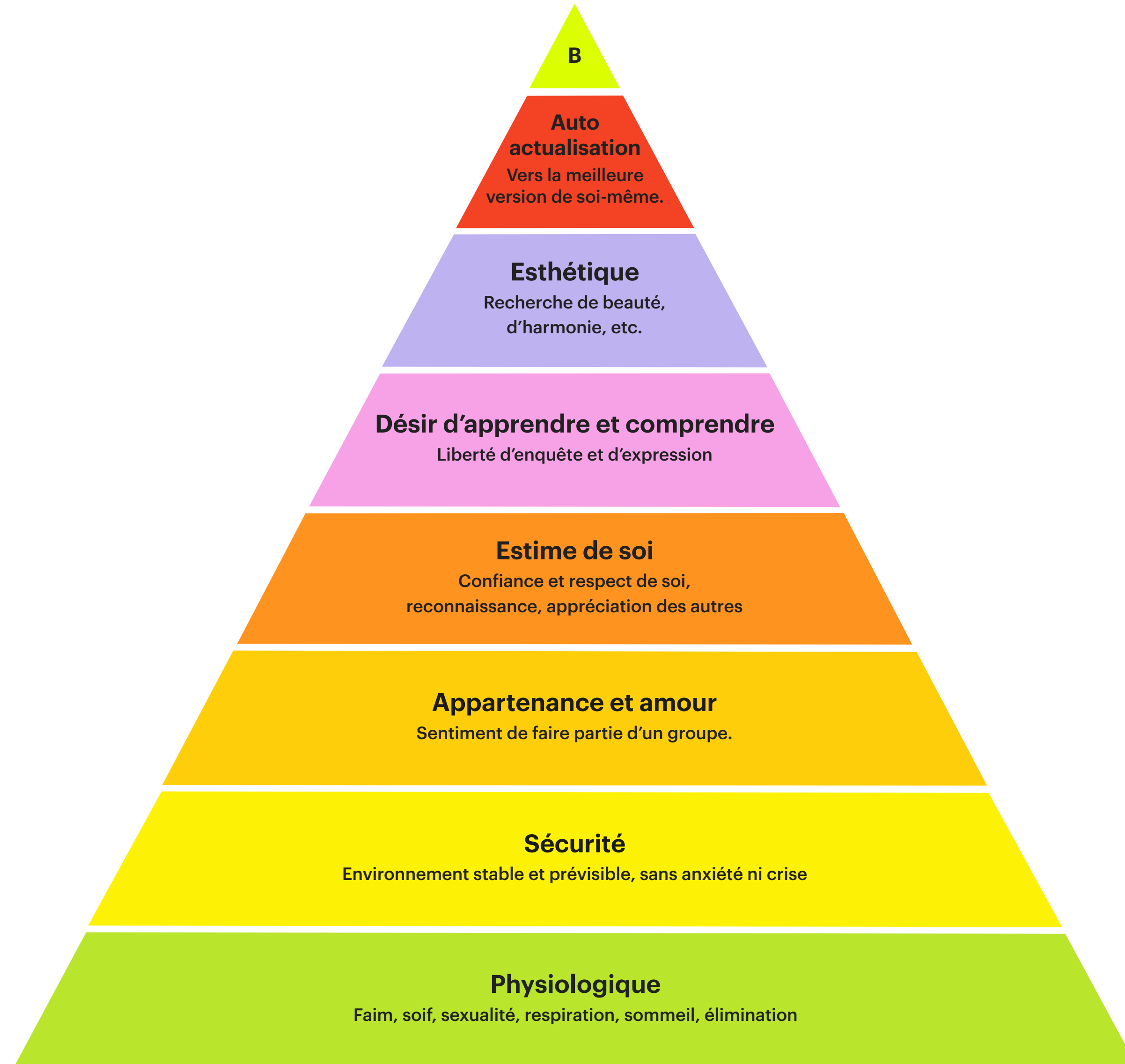
**LES GENS SONT INFLUENCÉS
PAR LEURS BESOINS**

**VOUS DEVEZ LES AIDER
À COMBLER UN
MAXIMUM DE BESOINS.**

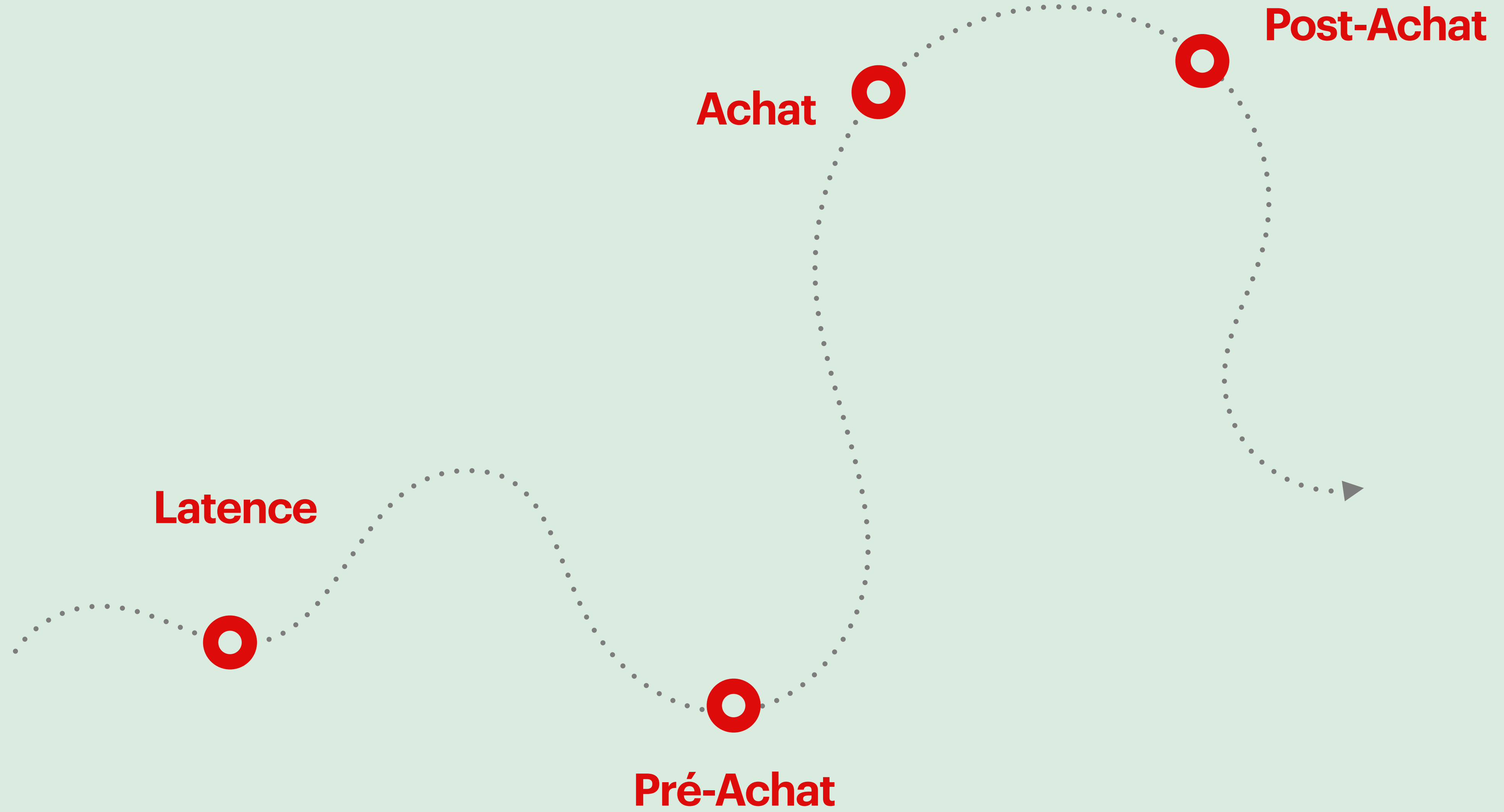
**LES GENS SONT INFLUENCÉS PAR
LEURS ~~BESOINS~~ MOTIVATIONS.**



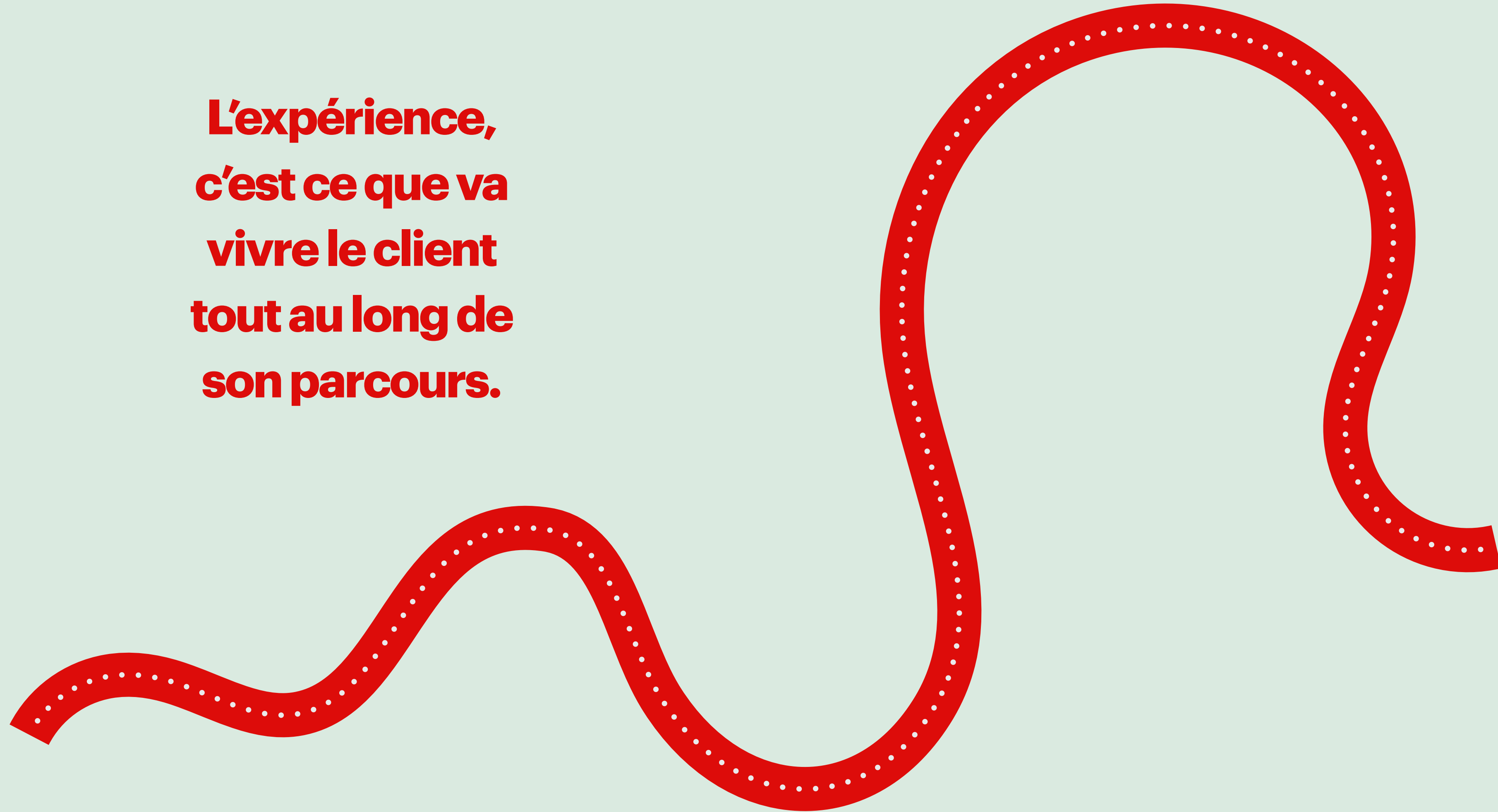
**DEUX AUTRES MOTIVATIONS,
UNE MOTIVATION SUPRÊME.**



**LES GENS SONT INFLUENCÉS
PAR LEUR PARCOURS.**

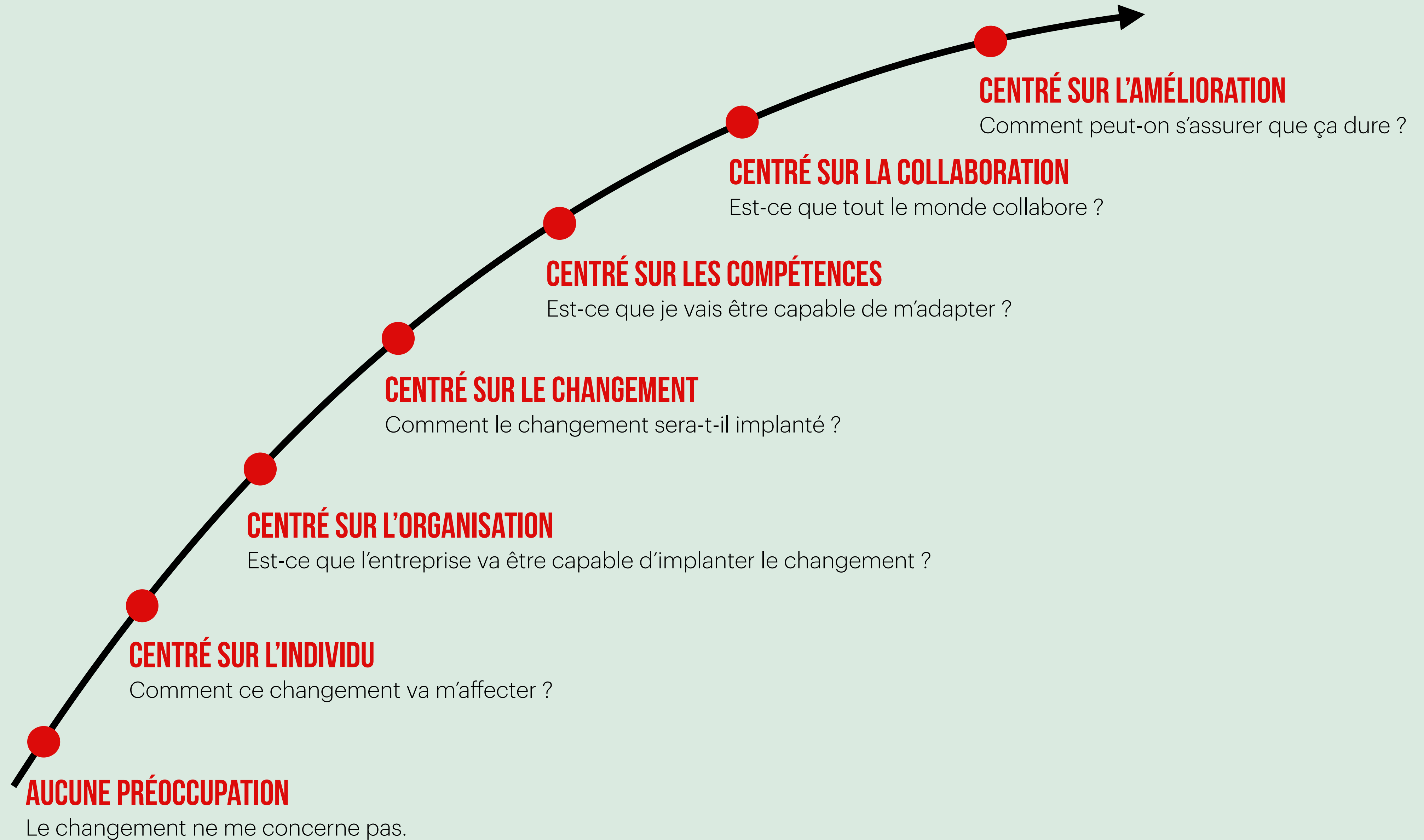


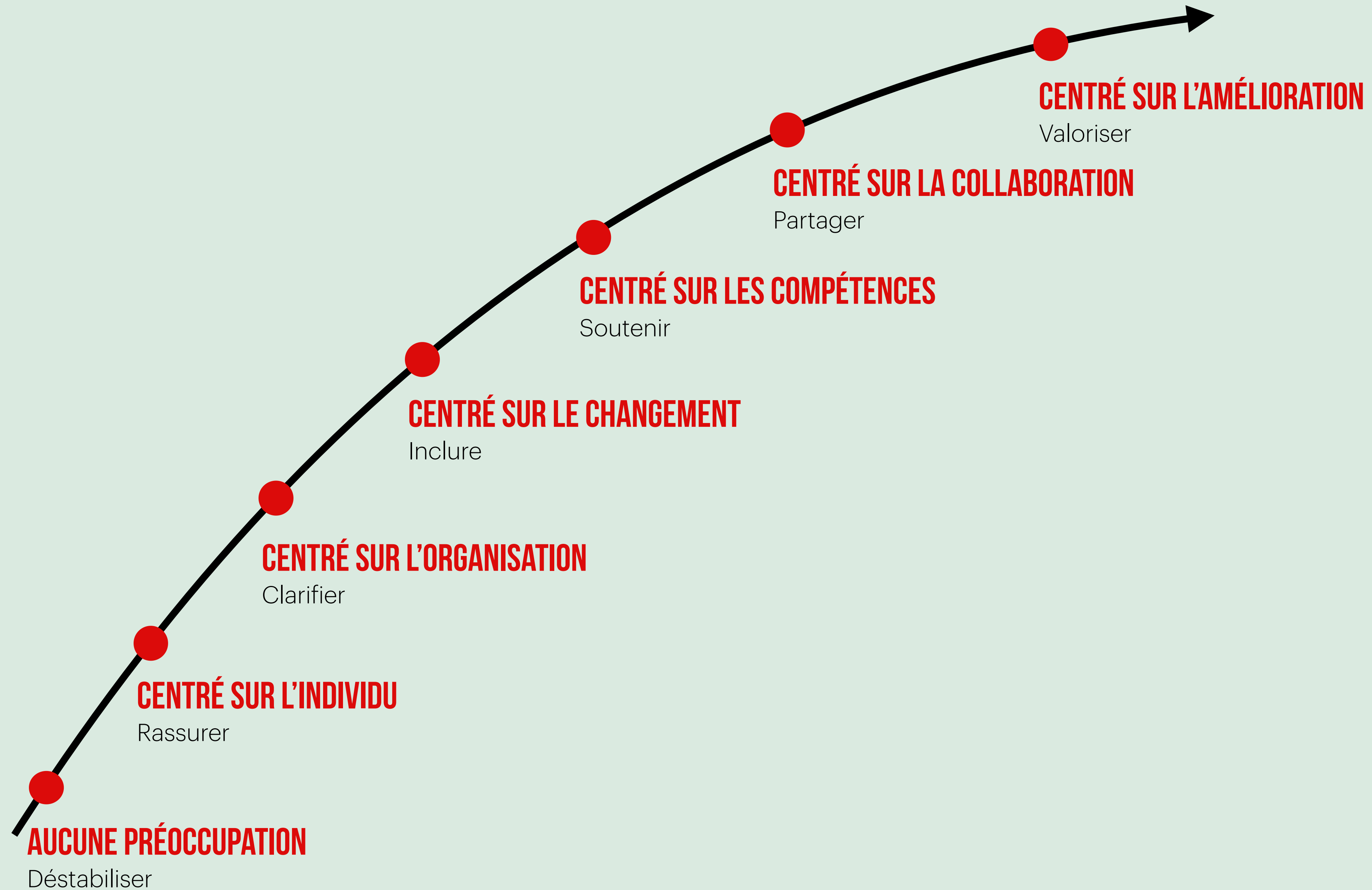
**L'expérience,
c'est ce que va
vivre le client
tout au long de
son parcours.**



**LES GENS SONT INFLUENCÉS
PAR LEURS PRÉOCCUPATIONS.**

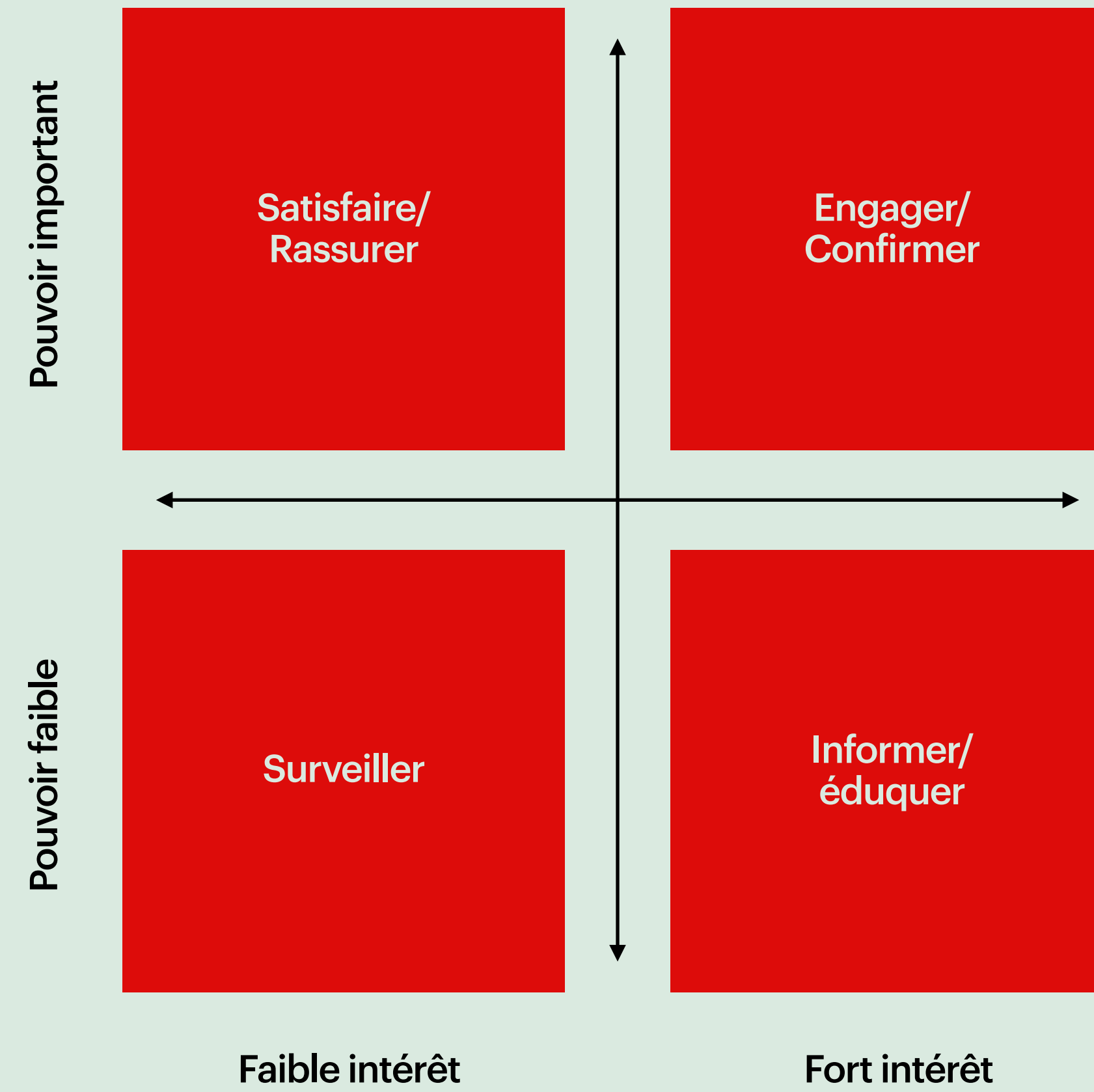
LES 7 PHASES DE PRÉOCCUPATIONS





**LES GENS SONT INFLUENCÉS PAR
LEUR INTÉRÊT, LEUR POUVOIR.**

STAKEHOLDER ANALYSIS



- ① ENGAGER,**
- ② RASSURER,**
- ③ ÉDUQUER.**

LES CLÉS

L'ERREUR C'EST DE PENSER
QUE C'EST VOUS QUI COMPTEZ.

**FAUTE GRAVE: NE PAS AVOIR
FAIT SES DEVOIRS.**

**VOUS DEVEZ
« CHERCHER LE TROUBLE ».**

AUDITOIRE

PERSUADER

CONVAINCRE

LIVRABLE

**VOUS ALLEZ DEVOIR
RACONTER UNE HISTOIRE
FORTE ET AMBITIEUSE.**

**RACONTER UNE
HISTOIRE FORTE.**

Il était une fois le contexte

Chaque jour la menace

Puis un jour l'élément déclencheur

À cause de ça la conséquence

C'est pourquoi la solution

Jusqu'à ce qu'enfin le dénouement

**RACONTER UNE
HISTOIRE AMBITIEUSE.**

AMBITION
CONVICTION
CRÉDIBILITÉ
CRÉDO

AMBITION

Que voulons-nous changer dans ce monde ?

CONVICTION

Nous avons une croyance, une intuition, un combat.

CRÉDIBILITÉ

Nous sommes légitimes dans cette quête.

CRÉDO

Ce que nous répétons sans cesse pour être entendus.

AUDITOIRE

PERSUADER

CONVAINCRE

LIVRABLE

**CONVAINCRE AVEC UN
RAISONNEMENT BIEN MENÉ
ET UNE STRUCTURE CLAIRE.**

LES QUATRE RÈGLES DE LA MÉTHODE DE DESCARTES.

**UNE ÉVIDENCE,
TROIS ARGUMENTS,
TROIS NIVEAUX,
UNE COHÉRENCE.**

STRUCTURE

MARQUE ► PRODUIT ► FEATURES



**NE MISEZ PAS TOUT
SUR VOTRE VISION.**



PITCHEZ VOS ATTRIBUTS

① ELLES VOUS DIFFÉRENCIENT

② PREUVES > PROMESSES



PITCHEZ UN PROTOTYPE

AUDITOIRE

PERSUADER

CONVAINCRE

LIVRABLE

**IMPOSEZ UNE
IMAGE MENTALE.**

**N'ENTREZ PAS
EN COMPÉTITION AVEC
VOTRE DIAPO.**

**ÉCRIVEZ VOTRE DOC
POUR UN TDA/H.**

**DES TITRES ACCROCHEURS,
COMME LA UNE DU JOURNAL.**

**UN DERNIER
CONSEIL**

**SERIOUSLY,
JUST GET
OUT THERE
AND SUCK!
SUCK UNTIL
YOU DON'T
SUCK!**

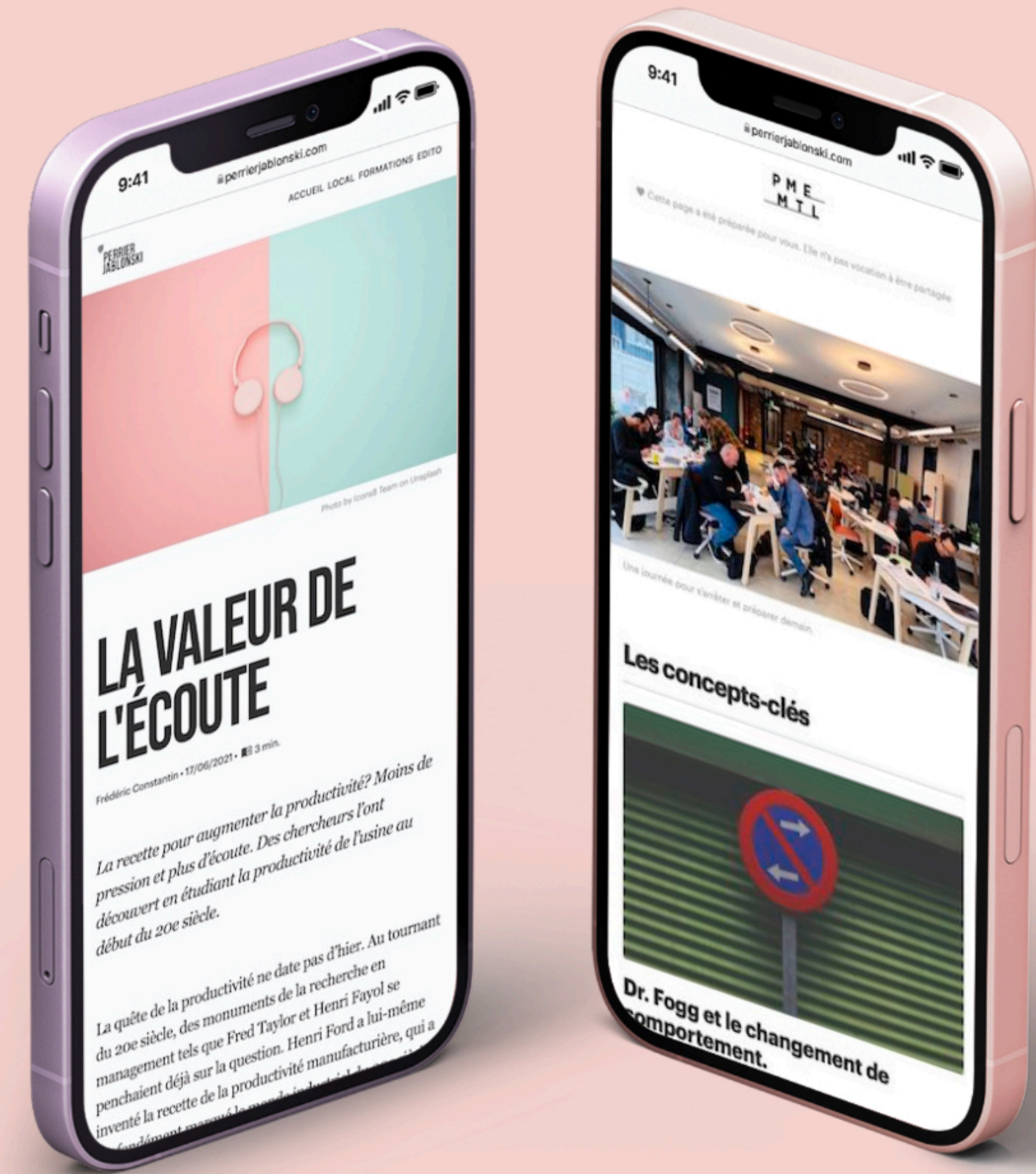
■ Dave Grohl, Nirvana, Foo Fighters



CADEAU!



<https://www.perrierjablonski.com/partage/hag72gdja923>



UN PAS  DE REcul,
UN COUP  D'AVANCE.

Courriel*

S'INSCRIRE

Nous avons tous quelqu'un à convaincre. À la maison ou au bureau, ce sont nos collègues, nos partenaires, nos clients, et parfois aussi nos enfants. Nous avons tous un show à faire. Mais, mauvaise nouvelle: les gens se foutent totalement de notre histoire. Il va falloir les convaincre, les séduire... et la plupart d'entre nous n'ont pas appris la science du discours et de l'argumentation.

Comment raconter une bonne histoire? Comment structurer nos arguments et présenter nos idées? Comment cerner les attentes des gens en face de nous? Comment bien se préparer?



Expert reconnu, **Gaëtan Namouric** aide les plus grandes organisations du Québec, mais aussi ses petites PME, à être plus créatives et plus courageuses. Il livre ici les secrets de fabrication d'un bon pitch. Entre les conseils concrets et la théorie, les outils et les histoires qu'il raconte, cet ouvrage est incontournable pour celles et ceux qui ont bien l'intention de faire passer leurs idées.

Ce que ce livre raconte intéresse tout le monde! Chez Banque Nationale, il va devenir une référence. J'espère qu'il le deviendra aussi pour vous... et que vous le lirez avant vos concurrents!

— **Éric Bujold**

Premier vice-président à la direction
et cochef du secteur Entreprises
et Gestion privée, Banque Nationale

24,95 \$



**PERRIER
JABLONSKI**
CARTE BLANCHE

Gaëtan Namouric

CE QUE VOUS AVEZ À DIRE N'INTÉRESSE PERSONNE

Gaëtan Namouric

CE QUE VOUS AVEZ À DIRE N'INTÉRESSE PERSONNE

L'art et (surtout) la science du pitch

**PERRIER
JABLONSKI**

Gaëtan Namouric 