

Comment écrire un argumentaire éclair efficace

Un bon argumentaire éclair vous aidera à présenter rapidement la façon unique dont votre entreprise, vos produits ou vos services peuvent régler un problème précis. S'il est bien bâti, il saura convaincre votre public de faire affaire avec vous.

Pensez à y inclure les éléments suivants :



L'accroche

Créez un lien avec votre public en lui racontant une brève anecdote ou en abordant un problème qui le touche.

Un conseil : identifiez clairement votre public cible avant d'écrire votre argumentaire. L'exercice n'en sera que plus facile.



Le problème

Indiquez dans une courte phrase le problème que vous pouvez résoudre. Votre entreprise sera d'autant plus valorisée si les gens savent ce qu'elle peut leur apporter.

Un conseil : nous lisons en moyenne 45 mots d'un coup, alors soyez concis. Rédigez des phrases de moins de 50 mots.



La solution

Expliquez comment votre entreprise peut résoudre un problème précis. Soulignez ce qui vous distingue de vos concurrents.

Un conseil : laissez tomber le jargon et utilisez un langage clair et simple. Votre public pourra écouter attentivement vos arguments plutôt que déchiffrer des termes complexes propres à votre domaine.



L'objectif

Exprimez le but précis de votre argumentaire. Vous voulez organiser une rencontre? Échanger par courriel? Être mis en contact avec d'autres personnes? Soyez clair.

Un conseil : fournissez votre adresse courriel, un numéro de téléphone qui permet de vous joindre directement et un site Web à jour présentant des renseignements qui reflètent le contenu de votre argumentaire.



La pratique

Une fois votre argumentaire éclair rédigé, lisez-le à voix haute et apportez-y les changements nécessaires. Présentez-le à plusieurs personnes dans différentes situations.

Un conseil : révisez chaque phrase en enlevant tous les mots inutiles.

Des solutions? On vous livre ça.



Solutions pour
petites entreprises