



**La méthode HARDT pour des présentations qui
vendent vos idées: Un guide pratique pour
convaincre pendant ses présentations
professionnelles (Communication)**

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

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

La méthode HARDT pour des présentations qui vendent vos idées: Un guide pratique pour convaincre pendant ses présentations professionnelles (Communication)

Giselle Hardt

La méthode HARDT pour des présentations qui vendent vos idées: Un guide pratique pour convaincre pendant ses présentations professionnelles (Communication) Giselle Hardt

 [Télécharger La méthode HARDT pour des présentations qui vend ...pdf](#)

 [Lire en ligne La méthode HARDT pour des présentations qui ve ...pdf](#)

Téléchargez et lisez en ligne La méthode HARDT pour des présentations qui vendent vos idées: Un guide pratique pour convaincre pendant ses présentations professionnelles (Communication) Giselle Hardt

Format: Ebook Kindle

Présentation de l'éditeur

Comment augmenter prodigieusement l'impact de vos présentations ?

Une présentation n'offre qu'une unique chance de séduire sa cible. Elle correspond bien souvent au « moment de vérité », déterminant la signature ou non d'un contrat crucial, la conclusion d'une vente, l'obtention d'un capital, l'adhésion d'une équipe.. Échouer revient à laisser passer une affaire, voire saboter l'opportunité d'une vie entière. À l'inverse, une présentation professionnelle bien menée peut démultiplier vos chances de « vendre » votre image, produit ou service.

Ce livre vous montrera comment :

- Connaître votre public et parler son langage pour créer l'empathie ;
- Utiliser les techniques narratives pour élaborer une présentation captivante ;
- Structurer un message concis et cohérent ;
- Créer des slides qui renforcent vos messages ;
- Présenter face au public avec assurance et obtenir son adhésion.

Une entité municipale ne peut faire l'impasse sur une réflexion quant aux attitudes et aux moyens à adopter pour mieux communiquer avec les citoyens que nous sommes.

Ce livre propose une méthode qui n'a rien de « hard » ! L'auteur se base sur des principes simples, et fournit un soutien pas à pas, illustré d'anecdotes vécues et des exemples qui vous aideront à transformer des concepts complexes en idées claires, qui touchent le public et qui restent gravés dans sa mémoire.

Pour une maîtrise de votre prestation, afin de séduire votre auditoire et de lui laisser une impression excellente... et durable !

À PROPOS DE L'AUTEUR

Après avoir décroché un Master en Communication visuelle et en Fashion Design dans son pays natal qu'est le Brésil, Giselle Hardt a continué son apprentissage théorique en Belgique, étoffé au fil des ans par l'observation pratique. Aujourd'hui, Giselle Hardt anime de nombreuses conférences ainsi que des ateliers afin d'aider chacun à appliquer la méthode Hardt.

EXTRAIT

Chapitre 1 Qu'est-ce qu'une bonne présentation ?

De même qu'il est plus facile d'imaginer l'enfer que le paradis, il est plus aisé de se figurer une mauvaise qu'une bonne présentation.

Qui ne s'est jamais senti somnolent ou ennuyé en assistant à un exposé interminable, regorgeant de listes à puces et de textes fades rehaussés d'animations plus loufoques que subtiles ? Sans parler du présentateur monocorde ou confus, tellement absorbé par ses graphiques qu'il se révèle incapable du moindre sourire, voire d'un simple regard vers son auditoire.

Une telle séance d'hypnose provoque le sentiment amer d'avoir gaspillé un temps précieux à écouter sans rien apprendre. L'information, même pertinente, ne vaut rien sans une mise en scène captivante. Pourtant, les mauvaises présentations sont légion.

Rien d'étonnant à cela lorsqu'on sait le peu de soin qu'apportent de trop nombreux professionnels à la préparation de leur intervention. Tant de présentations sont bâclées en une poignée d'heures, parfois la veille ou le matin même.

Présentation de l'éditeur

Comment augmenter prodigieusement l'impact de vos présentations ?

Une présentation n'offre qu'une unique chance de séduire sa cible. Elle correspond bien souvent au « moment de vérité », déterminant la signature ou non d'un contrat crucial, la conclusion d'une vente, l'obtention d'un capital, l'adhésion d'une équipe.. Échouer revient à laisser passer une affaire, voire saboter l'opportunité d'une vie entière. À l'inverse, une présentation professionnelle bien menée peut démultiplier vos chances de « vendre » votre image, produit ou service.

Ce livre vous montrera comment :

- Connaître votre public et parler son langage pour créer l'empathie ;
- Utiliser les techniques narratives pour élaborer une présentation captivante ;
- Structurer un message concis et cohérent ;
- Créer des slides qui renforcent vos messages ;
- Présenter face au public avec assurance et obtenir son adhésion.

Une entité municipale ne peut faire l'impasse sur une réflexion quant aux attitudes et aux moyens à adopter pour mieux communiquer avec les citoyens que nous sommes.

Ce livre propose une méthode qui n'a rien de « hard » ! L'auteur se base sur des principes simples, et fournit un soutien pas à pas, illustré d'anecdotes vécues et des exemples qui vous aideront à transformer des concepts complexes en idées claires, qui touchent le public et qui restent gravés dans sa mémoire.

Pour une maîtrise de votre prestation, afin de séduire votre auditoire et de lui laisser une impression excellente... et durable !

À PROPOS DE L'AUTEUR

Après avoir décroché un Master en Communication visuelle et en Fashion Design dans son pays natal qu'est le Brésil, Giselle Hardt a continué son apprentissage théorique en Belgique, étoffé au fil des ans par l'observation pratique. Aujourd'hui, Giselle Hardt anime de nombreuses conférences ainsi que des ateliers afin d'aider chacun à appliquer la méthode Hardt.

EXTRAIT

Chapitre 1 Qu'est-ce qu'une bonne présentation ?

De même qu'il est plus facile d'imaginer l'enfer que le paradis, il est plus aisé de se figurer une mauvaise qu'une bonne présentation.

Qui ne s'est jamais senti somnolent ou ennuyé en assistant à un exposé interminable, regorgeant de listes à puces et de textes fades rehaussés d'animations plus loufoques que subtiles ? Sans parler du présentateur monocorde ou confus, tellement absorbé par ses graphiques qu'il se révèle incapable du moindre sourire,

voire d'un simple regard vers son auditoire.

Une telle séance d'hypnose provoque le sentiment amer d'avoir gaspillé un temps précieux à écouter sans rien apprendre. L'information, même pertinente, ne vaut rien sans une mise en scène captivante. Pourtant, les mauvaises présentations sont légion.

Rien d'étonnant à cela lorsqu'on sait le peu de soin qu'apportent de trop nombreux professionnels à la préparation de leur intervention. Tant de présentations sont bâclées en une poignée d'heures, parfois la veille ou le matin même.

Biographie de l'auteur

Née au Brésil, Giselle HARDT décroche un Master en Communication Visuelle et un diplôme de Fashion Design. Elle poursuit en Belgique des études en Publicité et Marketing, en techniques de ventes, en PNL. Parallèlement, elle peint, écrit, joue du théâtre. De ce background naît sa passion de combiner divers médias à des histoires, et sa volonté d'intégrer à la communication des éléments émotionnels. Durant plus de 10 ans, elle initiera des managers à une approche plus créative et efficace dans la transmission de leurs messages, la promotion de leur produit, la défense de leurs valeurs. En 2011, elle lance son agence de présentations professionnelles stratégiques, et peaufine sa méthode permettant de créer des présentations intégrant une histoire. Elle offre des formations, du coaching et des présentations clés en main. Ses clients sont des entreprises telles que Royal Canin, GDF Suez, ING, Solvay...

Download and Read Online La méthode HARDT pour des présentations qui vendent vos idées: Un guide pratique pour convaincre pendant ses présentations professionnelles (Communication) Giselle Hardt #NMHADQ83J97

Lire La méthode HARDT pour des présentations qui vendent vos idées: Un guide pratique pour convaincre pendant ses présentations professionnelles (Communication) par Giselle Hardt pour ebook en ligneLa méthode HARDT pour des présentations qui vendent vos idées: Un guide pratique pour convaincre pendant ses présentations professionnelles (Communication) par Giselle Hardt 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 La méthode HARDT pour des présentations qui vendent vos idées: Un guide pratique pour convaincre pendant ses présentations professionnelles (Communication) par Giselle Hardt à lire en ligne.Online La méthode HARDT pour des présentations qui vendent vos idées: Un guide pratique pour convaincre pendant ses présentations professionnelles (Communication) par Giselle Hardt ebook Téléchargement PDFLa méthode HARDT pour des présentations qui vendent vos idées: Un guide pratique pour convaincre pendant ses présentations professionnelles (Communication) par Giselle Hardt DocLa méthode HARDT pour des présentations qui vendent vos idées: Un guide pratique pour convaincre pendant ses présentations professionnelles (Communication) par Giselle Hardt MobipocketLa méthode HARDT pour des présentations qui vendent vos idées: Un guide pratique pour convaincre pendant ses présentations professionnelles (Communication) par Giselle Hardt EPub

NMHADQ83J97NMHADQ83J97NMHADQ83J97