



INFOLETTRE

Janvier 2013

- Comment bien présenter son projet aux divers intervenants financiers
- Adaptez vos stratégies de communications aux différents publics
- Gian Rocco choisit Capital Conseil
- L'équipe de Capital Conseil vous souhaite une excellente année 2013
- Communiquez avec nous

capitalconseil.ca

capital conseil 

VOTRE ENTREPRISE CHERCHE À OBTENIR DU FINANCEMENT POUR SA CROISSANCE?

VOICI LES ÉLÉMENTS CLÉS À CONSIDÉRER LORS DE VOTRE PRÉPARATION

Éléments clés

- Établir un climat de confiance en démontrant votre stabilité, votre solidité, votre intégrité et la compétence de la direction
- Bien identifier votre niche au préalable afin d'identifier vos stratégies de développement des affaires. Sachez mettre en valeur les forces de l'entreprise
- Présenter un plan d'affaires et des prévisions financières en vue de bien évaluer la rentabilité de l'entreprise. Soyez prêt à expliquer le projet et vos besoins financiers et à commenter les écarts de performance (vente, marge brute, bénéfice)
La qualité des prévisions financières supportée par un carnet de commandes ainsi que des lettres d'intention de clients potentiels constituent des atouts indéniables dans vos démarches
- Identifier les risques de l'entreprise et les atténuants
- Sachez communiquer votre structure, votre vision et votre passion!

ADAPTEZ VOS STRATÉGIES DE COMMUNICATION AUX DIFFÉRENTS PUBLICS

Basé sur des recherches de processus de communication efficace, l'auteur Larry Wilson a identifié quatre styles interpersonnels lesquels correspondent à des modes de fonctionnement chez les individus. Afin de faciliter la compréhension et l'intégration, l'étude les a identifiés par une couleur.

Afin de maximiser vos relations d'affaires, vos communications avec les banquiers et les divers intervenants, nous vous présenterons les 4 couleurs ou encore les 4 styles interpersonnels avec leurs points forts et la meilleure façon d'agir avec chacun.

La recherche sur le comportement humain indique que les personnes qui réussissent le mieux sont celles qui connaissent leurs atouts et leurs faiblesses, de sorte qu'elles peuvent mettre au point des stratégies afin de répondre aux exigences de l'environnement. Évidemment, le but n'est pas de catégoriser les gens, mais bien de tenter de reconnaître le style et la couleur d'une personne afin d'intervenir auprès d'elle de façon ciblée et adaptée.

ADAPTEZ VOS STRATÉGIES DE COMMUNICATION AUX DIFFÉRENTS PUBLICS

Voici donc en résumé les 4 grands styles interpersonnels en 4 couleurs et la meilleure façon d'agir avec chaque style¹ !

Bleu-Analytique

- Axé sur la tâche
- Débit lent
- Donne peu de rétroaction
- Analytique, sceptique, rationnel
- Peut paraître froid et distant
- Très perspicace
- Ne prend aucune décision impulsivement
- Insiste sur les détails

La clé du succès avec le « bleu » ?

- Se montrer calme et inébranlable
- Éviter de fournir de l'information incomplète ou inexacte
- Présenter des demandes par écrit
- Énumérer les avantages et inconvénients d'un projet
- Laisser du temps de réflexion pour prendre une décision

Vert-Aimable

- Axé sur la personne
- Calme, réservé, à l'écoute
- Ne veut pas déranger
- Répond de façon brève aux questions
- Favorise des relations chaleureuses
- Très attentif, analyse beaucoup
- Peut avoir de la difficulté à s'affirmer
- Réservé, parle peu
- Peur de prendre des risques
- Tendance à l'acquiescement

La clé du succès avec le « vert » ?

- Favoriser un climat chaleureux de discussion
- S'intéresser aux aspects importants de sa vie
- Vérifier la validité de son acquiescement
- Adopter une approche de compréhension plutôt que de confrontation

¹Source : Les styles interpersonnels de Larry Wilson

ADAPTEZ VOS STRATÉGIES DE COMMUNICATION AUX DIFFÉRENTS PUBLICS

Jaune-Expressif

- Axé sur la personne
- Débit rapide
- Social, amical, émotif
- Parle plus que les autres
- Bouge beaucoup
- Fait preuve d'humour et d'enthousiasme
- S'engage rapidement
- Besoin constant d'activités stimulantes et de rétroaction
- Fait facilement confiance

La clé du succès avec le «jaune»?

- Suggérer des projets stimulants
- Adopter un comportement enthousiaste
- Laisser la personne s'exprimer
- Démontrer de quelle façon vos idées vont appuyer ses objectifs
- Chercher des domaines d'ententes mutuelles
- Donne de la rétroaction

Rouge-Impulsif

- Axé sur la tâche
- Débit rapide
- Décidé, direct et indépendant
- Peut sembler donner des ordres avec un ton directif
- Peut avoir l'air pressé et expéditif
- Écoute difficile
- Impulsif
- Pose beaucoup de questions
- Veut obtenir rapidement ce qu'il veut
- Très bonne capacité d'action
- Tendance à l'impatience

La clé du succès avec le «rouge»?

- Être précis et direct
- Éviter de l'interrompre
- Agir rapidement et lui faire gagner du temps
- Proposer des options en laissant une alternative
- S'en tenir à une approche logique

Tous les styles ont des aspects positifs et négatifs. Sachez adapter vos stratégies de communication !
Et vous ? Quelle est votre couleur ?

GIAN ROCCO CHOISIT CAPITAL CONSEIL POUR L'ÉLABORATION DE SON PLAN D'AFFAIRES ET POUR L'OBTENTION DU FINANCEMENT RECHERCHÉ

GIAN ROCCO Inc.

Fondée en 1975, Gian Rocco s'est donné comme objectif d'offrir à ses clients des fleurs et plantes artificielles, arbustes et arbres artificiels pouvant recréer fidèlement la nature. Grossiste de renommée internationale, l'entreprise a une clientèle constituée de **fleuristes, boutiques cadeaux, magasins de meubles, boutiques de décorations et chaînes de magasins** désireux d'offrir à leur clientèle des produits de haute qualité, originaux et durables, reflétant les dernières tendances dans le domaine.

GIAN ROCCO
L'art de reproduire la nature

MEILLEURS VŒUX POUR L'ANNÉE 2013 !

Partenaire de vos projets, l'équipe de Capital Conseil vous souhaite une année de rêves, de simples moments de pur bonheur et de grandes réalisations ! Que cette nouvelle année soit une source de réussites et de joies.



COMMUNIQUEZ AVEC NOUS

Nous vous invitons à communiquer avec nous afin de nous faire part de vos projets d'entreprise. C'est avec plaisir que nous vous proposerons une rencontre afin d'établir vos possibilités de financement, et ce, **sans frais ni engagement** de votre part.

CAPITAL CONSEIL

Bureau Laval

1555, boulevard de l'Avenir, bureau 306
Laval (Québec), H7S 2N5

info@capitalconseil.ca | www.capitalconseil.ca

Bureau Brossard

3755E, boulevard Matte
Brossard (Québec), J4Y 2P4