

PARTICIPER À UN ÉVÈNEMENT PUBLIC POUR ATTIRER ET FIDÉLISER LA CLIENTÈLE

Cahier de l'élève

FRT106-3C

Cours de français spécialisé par domaine d'emploi
Génie et sciences appliquées

VIDÉOS DE PRÉSENTATION DE PRODUIT OU SERVICE

COMPRÉHENSION GLOBALE

Regardez les trois vidéos et répondez aux questions.

1. Quel est le sujet commun à ces trois vidéos?

2. Qui sont les porteurs du projet technologique? Donnez leur nom, leur rôle et le nom de leur entreprise.

3. À qui les porteurs de projet présentent-ils leur offre de service?

4. Quels produits ou services sont présentés?

Vidéo 1 : _____

Vidéo 2 : _____

Vidéo 3 : _____

5. À quel marché cible s'adresse le produit ou le service présenté?




COMPRÉHENSION ORALE
VIDÉOS DE PRÉSENTATION DE PRODUIT OU SERVICE

COMPRÉHENSION DÉTAILLÉE

Réécoutez les vidéos et répondez aux questions du tableau.

Fiche d'écoute			
	Webisoft	Omenya Consulting	Bamboo Soft
			
1. Quel est le domaine professionnel représenté dans les vidéos?			
2. Comment l'entrepreneur amorce-t-il son discours d'offre de service?			
3. Quelle est la spécificité du produit ou du service présenté?			

VIDÉOS DE PRÉSENTATION DE PRODUIT OU SERVICE

Fiche d'écoute			
	Webisoft	Omenya Consulting	Bamboo Soft
			
<p>4. Résumez la présentation de l'offre de service de chaque porteur de projet.</p>			

VIDÉOS DE PRÉSENTATION DE PRODUIT OU SERVICE

QUESTIONS D'OPINION

Répondez aux questions verbalement.

1. Les trois participants ont tous un langage non verbal différent; certains sourient dès le début, d'autres sont plus réservés et ne sourient qu'à la fin de leur discours. Qu'en pensez-vous? Donnez votre appréciation.

2. Dans la vidéo 1, Nicolas tutoie Marc-André à la fin de son discours. Selon vous, est-il convenable de tutoyer la clientèle pendant un discours de vente? Expliquez.

3. Selon vous, quel est le discours de vente le plus convaincant des trois et pourquoi? Expliquez.

4. En vous basant sur votre propre expérience, comment auriez-vous présenté ces produits ou services à une cliente ou à un client potentiel?

DISCOURS EXPLICATIF, DESCRIPTIF ET JUSTIFICATIF POUR PRÉSENTER UN PRODUIT OU SERVICE

EXERCICE EN ÉQUIPE

a) Choisissez une entreprise.

b) À partir des éléments donnés (nom de l'entreprise, spécialisation, besoins de la clientèle) et des explications précédentes, réalisez une courte présentation orale (1 à 2 minutes) pour présenter à la clientèle le produit ou service proposé. Variez les marqueurs de relation assurez-vous d'avoir des éléments explicatifs, des éléments descriptifs et des éléments justificatifs en utilisant le tableau ci-dessous au besoin.

- ▶ Entreprise : Log-Dat
- ▶ Spécialisation de l'entreprise : développer des applications sécuritaires pour le travail collaboratif à distance.
- ▶ Besoin de la clientèle : se doter d'une application avec un haut niveau de sécurité pour le partage de documents volumineux et le travail collaboratif sur des projets de création de vidéos haute définition.

- ▶ Entreprise : BIOLaserM
- ▶ Spécialisation de l'entreprise : créer des procédés rapides et efficaces d'analyse de gros volumes d'échantillons d'eaux usées pour l'industrie chimique.
- ▶ Besoin de la clientèle : trouver un moyen plus rapide et efficace pour le contrôle de la qualité de l'eau déversée dans le fleuve dans l'industrie de l'aluminium.

- ▶ Entreprise : KG Systèmes inc.
- ▶ Spécialisation de l'entreprise : proposer des solutions techniques de contrôle de qualité des pièces usinées pour l'industrie mécanique, en continu et sans destruction.
- ▶ Besoin de la clientèle : améliorer la qualité des pièces moulées en acier industriel haute résistance pour l'industrie manufacturière.

Discours explicatif	Discours descriptif	Discours justificatif

COMPRÉHENSION ÉCRITE
FICHE D'ENTREPRISE



a) Individuellement, visitez le site Internet d'entreprises de génie et sciences appliquées du Québec et choisissez une entreprise qui vous intéresse.

b) Remplissez la fiche d'entreprise.

Fiche d'entreprise	
Nom de l'entreprise : _____	
1. Quel est le domaine d'activité de l'entreprise?	
2. Nommez les produits ou services que l'entreprise fabrique ou offre.	
3. Déterminez la ou les missions de l'entreprise.	
4. Qui est la clientèle potentielle de cette entreprise?	

COMPRÉHENSION ÉCRITE
FICHE D'ENTREPRISE



Fiche d'entreprise

Nom de l'entreprise choisie en équipe : _____

5. Quel produit ou service de l'entreprise voudriez-vous présenter au salon virtuel? Pourquoi?

6. Quelles sont les utilisations possibles du produit ou service choisi?

7. Quel discours (ou argumentaire) développerez-vous pour présenter ce produit ou service?

8. Pourquoi avez-vous choisi cette entreprise?

PRÉSENTATION D'UN PRODUIT OU SERVICE

a) En équipe, vous avez choisi le produit ou service à présenter. Préparez maintenant votre discours de présentation de 5 à 10 minutes.

Pour bien structurer votre présentation :

- ▶ Lisez l'encadré ci-dessous sur les étapes d'une présentation de produits ou services.
- ▶ Aidez-vous des informations et des expressions que vous avez relevées dans les trois vidéos de la fiche d'écoute.
- ▶ Utilisez les expressions vues en autoapprentissage pour expliquer, décrire et justifier.

Voici les étapes qu'une présentation de produits ou services doit comporter :

- ▶ **Présentez-vous** : votre prénom et votre nom, le nom de votre entreprise.
- ▶ **Exposez le problème** : captivez votre auditoire! N'entrez pas immédiatement dans le vif du sujet; racontez d'abord une anecdote qui vous est arrivée ou abordez un sujet qui concerne tout le monde, et ce, de manière succincte. Faites ensuite le lien avec le problème que vous avez remarqué.
- ▶ **Présentez la solution à ce problème** : votre projet, votre service ou votre produit.
 - Expliquez brièvement comment votre proposition répond au besoin soulevé. Gardez à l'esprit qu'il faut avant tout une solution appropriée aux besoins de sa clientèle.
 - Montrez le plein potentiel de votre projet : la solution proposée doit ouvrir des voies que l'entreprise n'aurait pas exploitées par elle-même.
- ▶ **Établissez un lien de confiance avec votre auditoire** :
 - Expliquez-lui en quoi votre approche est réaliste et réalisable.
 - Rassurez-le sur votre capacité de livraison : de manière générale et, en particulier, en ce qui concerne ce projet.
 - Parlez-lui de votre entreprise, de l'équipe qui vous entoure, etc.
- ▶ **Terminez la présentation en rappelant votre solution.**

Chambre de commerce du Montréal métropolitain. (16 février 2017). *3 minutes pour convaincre ou comment réussir votre pitch*. ACCLR – Services aux entreprises.
https://acclr.cmm.ca/fr/nouvelles/blog_3-minutes-pour-convaincre-ou-comment-reussir-votre-pitch

b) Choisissez et produisez le matériel de présentation que vous utiliserez pour votre présentation (projection d'un PowerPoint, présentation d'une affiche, d'une vidéo, etc.).

RÉDIGER UN COURRIEL À UNE CLIENTE OU À UN CLIENT POTENTIEL

Vous avez participé virtuellement au Salon Industriel de Québec et rencontré une cliente ou un client potentiel qui s'intéresse à vos produits ou services. Écrivez-lui un courriel pour la ou le remercier et relancer son intérêt pour votre produit ou service.

Vous devez rédiger un courriel de quelques paragraphes qui comporte les éléments suivants :

- un bref rappel sur votre entreprise et vous.
- des remerciements pour le temps accordé et pour l'échange que vous avez eu lors du salon virtuel.
- une relance au sujet de son intérêt pour votre produit ou service.
- un rappel des raisons pourquoi votre produit ou votre service est une réponse adéquate à son besoin.
- une demande pour envoyer plus d'information sur votre produit ou service.
- les salutations d'usage.

AUTOÉVALUATION

Évaluez vos apprentissages en cochant la case appropriée.

Compétences	Tout à fait	En partie	Difficilement
Je suis capable de discuter avec mon équipe pour choisir un produit ou un service technologique à présenter.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je suis en mesure de présenter mes produits ou services lors d'un salon professionnel.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je peux utiliser des procédés discursifs pour expliquer, décrire et justifier mes produits ou services lors d'une présentation à un salon professionnel.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Je peux rédiger un courriel pour remercier une cliente ou un client potentiel de son intérêt pour mes produits ou services technologiques et effectuer une relance.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>