

Entreprendre au féminin

Comment mieux se vendre ?

Les groupes professionnels Agro au Féminin et Agro Entrepreneurs ont organisé le 12 janvier dernier une conférence sur le thème : Entreprendre au féminin : comment mieux se vendre ? animée par Frédérique Genicot.

De plus en plus de femmes tentent et avec autant de succès que les hommes une « aventure » entrepreneuriale. En effet :

- 30 % des entrepreneurs en France sont des entrepreneures.
- Les femmes entrepreneures ont moins de salariés que les hommes, elles créent leur activité plus qu'une entreprise et rencontrent des difficultés pour l'accès au financement.
- 66 % des créatrices sont toujours en activité après trois ans (69 % pour les hommes).

Les femmes créent pour trois raisons principales : une envie d'indépendance, le besoin de création de leur emploi, l'envie de suivre des modèles autour d'elles.

Les principaux freins rencontrés par les femmes dans le monde de l'entrepreneuriat concernent :

- la difficulté pour accéder au financement,
- le développement de la clientèle,
- le manque de confiance en soi,
- l'articulation vie professionnelle - vie personnelle,
- l'isolement, en particulier quand le bureau de la créatrice est chez elle.

Frédérique présente alors à l'entrepreneure un mode d'emploi en quatre points pour vendre son entreprise et réussir son déve-



Frédérique Genicot

contact@medowe.com

Economiste, elle a exercé des fonctions de direction commerciale et de marketing. En 2016, elle fonde MeDoWe qui offre des programmes d'ateliers présentiels et de formations en ligne destinés aux femmes actives qui veulent être pleinement actrices dans leur vie professionnelle et personnelle. (www.medowe.com)

loppement (Ces conseils valent, bien sûr, au-delà de la création).

1 Parlez de vous :

Savoir parler de son activité, de ce qu'on réalise, en préparant son message. Frédérique insiste sur l'importance de saisir toutes les opportunités qui nous sont

offertes pour parler de nous et de notre projet.

Elle propose un exercice : préparer la réponse à la question « Comment allez-vous ? » selon que l'interlocuteur est quelqu'un que nous n'avons pas vu depuis un an, six mois ou un mois.

2 Apprendre à demander :

De nombreuses femmes n'osent pas demander, de peur d'essuyer un refus, ou de devoir quelque chose en retour.

L'objectif est d'apprendre à faire une demande précise, réaliste et facile à satisfaire.

L'exercice proposé est de réfléchir à la question « Que cherchez-vous en 2017 ? », en préparation aux entretiens réseaux.

3 Rebondir :

Il s'agit d'utiliser ses échecs comme des moyens d'apprendre et de s'améliorer, mais également d'analyser ses succès pour comprendre pourquoi ça a bien fonctionné. Enfin, pour bien rebondir, il faut aussi bien s'entourer : définir sa « dream team », constituée de personnes qui ont les mêmes valeurs et objectifs.

Le troisième exercice conseillé est de s'interroger chaque soir : « Quels sont mes trois succès du jour ? »

4 Se vendre :

Définir sa mission et sa vision, en travaillant autant le fond que la forme. Il s'agit de répondre à un besoin clients, et de définir les bénéfices que le client va en retirer.

Le dernier exercice proposé est donc de rédiger une réponse aux deux questions essentielles : « Quelle est votre mission ? Quels sont les bénéfices pour vos clients ? »

Pour terminer, Frédérique souligne que vendre, c'est d'abord répondre aux problèmes des futurs clients en mettant en avant les bénéfices de l'offre. Et donc, vendre, c'est surtout écouter le client. 🌸

Gowan®

FRANCE