

QUE FAITES-VOUS ENTRE MIDI ET QUATORZE HEURES ?

Si vous êtes du genre à avaler un sandwich en 10 minutes ou pire, ne pas manger du tout à l'heure du lunch, pensez-y deux fois. Non seulement vous détériorez votre santé, vous vous privez d'une belle occasion de consolider vos relations avec vos clients ou clients potentiels. Le lunch d'affaires est l'occasion parfaite pour bâtir des relations d'affaires substantielles et durables. Les gens préfèrent encourager les gens qu'ils apprécient. Alors pourquoi rater cette occasion qui ne demande que peu d'investissement de temps et d'argent et qui améliorera vos relations d'affaires et générera plus de ventes ?

Voici 10 trucs pour réussir un lunch d'affaires.

1. **FAITES UNE LISTE DE VOS RESTAURANTS PRÉFÉRÉS.** Lorsque vous invitez un client à manger, ce n'est pas le temps d'essayer un nouvel endroit. Expérimentez avec vos amis. Invitez vos clients à des restaurants qui répondent à des critères de qualité élevés par rapport au service, à la nourriture, au prix et à l'ambiance.
2. **SACHEZ OÙ VOTRE CLIENT EST SITUÉ.** Faites une liste de vos restaurants préférés dans différents quartiers de la ville. Vous serez ainsi en mesure de minimiser les déplacements de votre client. Souvenez-vous que votre objectif est de créer une meilleure relation avec votre client, non pas de le frustrer parce qu'il est pris dans des bouchons de circulation.
3. **POLISSEZ VOTRE ÉTIQUETTE À LA TABLE.** Savez-vous où le client doit s'asseoir, qui devrait commander le repas, comment gérer la table, quand commander des boissons alcoolisées, comment gérer la facture ? Vous voulez être confiante sur tous les aspects de votre lunch d'affaires et éviter toute situation embarrassante. Apprenez votre étiquette et SVP, fermez vos appareils électroniques.
4. **SOYEZ AU COURANT.** Durant la partie informelle de votre rencontre, vous voulez être capable de contribuer quelque chose d'intéressant à la conversation et ce, dans une multitude de sujets. Si vous savez que votre client est particulièrement intéressé aux sports, aux voyages, à la musique, etc., renseignez-vous sur ce sujet.
5. **CONNAISSEZ VOS OBJECTIFS D'AFFAIRES.** Que voulez-vous accomplir ? Faites-vous une présentation formelle ou bâtissez-vous la relation ? Saviez-vous que certaines cultures ne s'attendent pas à ce que vous parliez affaires immédiatement ?
6. **NE METTEZ PAS L'EMPHASE SUR VOUS.** L'objectif est de bâtir la relation, non pas de mettre la pression sur votre client. À moins que vous ayez établi au préalable que vous allez présenter un nouveau produit ou service, tenez-vous loin du discours de vente.
7. **FAITES UNE RÉSERVATION.** Ce n'est pas parce que vous êtes un client régulier qu'il y aura toujours une place de libre pour vous. Faites une réservation une journée d'avance, d'autant plus si vous voulez une table spécifique qui vous permettra des discussions en privé.
8. **HABILLEZ-VOUS DE FAÇON APPROPRIÉE.** Un look sport, provocateur, créatif ou sexy n'a pas sa place durant un lunch d'affaires. Évitez les parfums capiteux et les bijoux cliquetants.

9. **GARDEZ L'ŒIL SUR L'HORLOGE.** Demandez à votre client de combien de temps il dispose et assurez-vous de réguler le déroulement du lunch en conséquence.
10. **FAITES UN SUIVI.** Si des résolutions ont été prises durant le lunch d'affaires, confirmez-les par écrit à votre de retour au bureau. Si vous avez promis d'envoyer des documents au client, faites-le en dedans des 24 heures qui suivent votre rencontre. Remerciez votre client d'avoir accepté votre invitation.

Bon appétit !

Kathleen Gran est coach en image et membre associée de l'Association internationale des conseillers en image. Elle a étudié avec l'une des rares maîtres en image certifiée au monde. Elle est également certifiée par Reach Communications Consulting, Inc. dans l'utilisation de l'outil d'évaluation d'image de marque personnelle 360Reach. Les dix années d'expérience de Kathleen dans le monde corporatif dans des postes de direction et de formation, ses premières expériences professionnelles en organisation d'événements spéciaux et projets marketing, jumelés à sa passion pour l'impact de l'image des gens sur les autres l'ont menée vers sa carrière comme coach en image. Elle aide les gens à découvrir leur image authentique et croire en leur pouvoir personnel.

Kathleen offre des consultations individuelles ou des ateliers en petits groupes. Vous pouvez la joindre au 514.347-3950 ou à kgran@chicstyle.ca.