

## Code de bonne conduite - Experts

“BUYING PEOPLE’S ATTENTION WITH A MAGAZINE OR ONLINE BANNER AD IS ONE THING. EARNING THEIR LOYALTY BY TEACHING THEM FORMS A WHOLE DIFFERENT CONNECTION. THEY’LL TRUST YOU MORE. THEY’LL RESPECT YOU MORE. EVEN IF THEY DON’T USE YOUR PRODUCT, THEY CAN STILL BE YOUR FANS.” JASON FRIED

Convey vous permet de réunir des professionnels d’entreprises différentes au même moment. La liste ci-dessous représente nos conditions pour proposer un Talk. Le formulaire de notation envoyé à vos formés après votre Talk sera basé sur ces termes. Le non-respect de ces conditions affectera vos chances d’itérer notre collaboration.

### **Ne pitchez pas**

N’essayez jamais de vendre votre produit pendant un Talk Convey. Vous pouvez ajouter des liens ou des contenus pertinents dans votre présentation écrite. Vous pouvez également mentionner votre produit / service dans la dernière diapositive et sur une durée courte (2/3 phrases).

### **Créez du contenu pertinent**

Les meilleurs experts ont travaillé leur contenu et se sont entraînés en amont. Créez du contenu qui répond aux problématiques professionnelles de votre audience. Pratiquez, chronométrez-vous et ne commencez à vendre que lorsque vous êtes prêt à transmettre.

### **Dress Code**

Même devant une caméra, montrez à votre audience que vous êtes excité et prêt à les rencontrer.

### **Arrivez à l’heure, terminez à l’heure**

Les Talks durent entre 10 et 20 minutes (hors questions/réponses). Assurez-vous de vous tenir prêt 10 minutes à l’avance - nous ne sommes jamais à l’abri d’un problème informatique !

### **Soyez modeste**

Présentez-vous brièvement au début de votre Talk pour donner le contexte, mais ne racontez pas de longues histoires sur vos réalisations, et ne pas déroulez pas votre CV. Soyez ouvert et prêt à apprendre de votre audience. Elle pourrait vous donner une perspective différente.