# Planifiez votre présentation

- Gardez votre introduction succincte
- Montrez de l'assurance
- Vendez la valeur, pas le prix
- Garantissez votre produit
- Quelle la valeur ajoutée ou la solution?
- Répondez aux hésitations de manière proactive

Propriété de LearnSphere Canada. Mis à disposition pour un usage non commercial uniquement.