

Communication-Médias

JDE Edition Nord-Pas-de-Calais

Claramedia. Un T-learning servi par Fabienne Kovacic

ajouté le 8 mars 2013

Les faits. Chaque mardi, Fabienne Kovacic, fondatrice de l'agence Claramedia qu'elle a créée à Lille en 2004 (CA : 115 K€), envoie par email à 950 contacts son T-learning. Ce rendez-vous hebdomadaire devenu un « must » de la com' donne à (re)découvrir une expression courante anglaise. Utile pour le business. Par exemple : « She's the bee's knees ! » (traduire par : le top du top). Elle garde ainsi un lien après les séminaires linguistiques qu'elle organise aussi. Le regard de Fabienne Kovacic, gérante de Claramedia. « Le T-learning, c'est mon outil de com' pour me faire connaître et rester en contact. Quand j'assure une formation, je n'apprends pas ces expressions aux participants, mais cela fait aussi partie de l'anglais. Ce petit quizz, drôle et qui prend à peine cinq minutes, permet de garder du lien. Il n'y a pas d'obligation de résultats. Je donne aussi deux occurrences tirées de la presse. Petit à petit, ce sont des expressions qui rentrent dans la tête et que l'on peut réutiliser. On ne sent pas exclu d'une conversation quand on les entend. Pour communiquer, parler anglais ne suffit pas ! C'est tout un savoir-être et un savoir-faire. Certains vont être d'excellents communicants avec un niveau en langue rudimentaire, alors que d'autres professionnels parlant parfaitement anglais ne réussiront pas à captiver un auditoire, représenter leur marque ou vendre. Avec Claramedia, nous travaillons en équipe sur ces postures, mais aussi le savoir-être, les codes de communication, comment échanger ses cartes de visite ou remercier ses convives... Nous travaillons sur la confiance en soi en se positionnant vraiment sur de la technique de com' en anglais. Nous aidons les entreprises de la région à mieux communiquer, à sortir de la zone de confort. Leur personnel d'accueil, par exemple, est souvent oublié alors que c'est le point de rencontre névralgique de l'entreprise, sa vitrine. Claramedia est le seul en région à proposer un elevator pitch ou comment présenter son entreprise et ses produits en une minute. Nous proposons aussi de faire du business en réseau, du team training, en emmenant les entreprises dans le Kent où nous avons des partenariats. Je leur fais rencontrer des pointures et nous communiquons en partageant des moments conviviaux lors d'une visite culturelle, par exemple. En France, on pense trop "niveau d'anglais" et on oublie cette pratique. »



G.B. 09 51 74 84 19 ; www.claramedia.com

- LE CAS DE COM'