





Guide d'entretien à destination des mentors

Ce guide est conçu pour aider les mentors à réaliser des entretiens efficaces avec les porteurs de projet ou les entrepreneurs qui les sollicitent.

En résumé

Mener un entretien en tant que business mentor nécessite de suivre une approche structurée tout en restant flexible et réceptif.

La première étape consiste à **créer un environnement de confiance et d'ouverture**. Cela peut commencer par une conversation informelle rapide pour détendre l'atmosphère.

Ensuite, il est essentiel de **poser des questions ouvertes** pour encourager l'entrepreneur à partager librement ses idées et ses préoccupations. Par exemple, demander "[Pouvez-vous me parler de votre parcours et de ce qui vous a conduit à lancer votre entreprise ?](#)" vous aidera à comprendre le contexte et les motivations de l'entrepreneur.

Une fois que l'entrepreneur se sent à l'aise, il est utile de **poser des questions plus spécifiques** pour explorer en profondeur certains aspects de son entreprise. Par exemple, "[Comment définissez-vous votre marché cible ?](#)" peut aider à identifier si l'entrepreneur a une vision claire de son audience. "[Quelle est votre stratégie pour différencier votre produit de ceux de vos concurrents ?](#)" permet d'évaluer la compréhension de l'entrepreneur de son positionnement sur le marché.

Tout au long de l'entretien, il est crucial de **pratiquer une écoute active**. Cela signifie non seulement entendre les mots de l'entrepreneur, mais aussi comprendre les sentiments et les intentions derrière ces mots. Répéter ou reformuler les points clés peut aider à clarifier les idées et à montrer à l'entrepreneur que vous êtes engagé dans la conversation.

Donner des conseils basés sur vos propres expériences est important, mais il est également essentiel de le faire de manière humble et accessible. Partager des anecdotes personnelles ou des leçons apprises peut rendre vos conseils plus pertinents et inspirants. Par exemple, raconter **comment vous avez surmonté un défi similaire** peut offrir des perspectives précieuses. Vous pouvez **également orienter l'entrepreneur vers une personne de votre propre réseau**.

Fixez des objectifs clairs. Par exemple, vous pouvez dire : "[Aujourd'hui, nous allons nous concentrer sur le développement de votre stratégie de marketing digital.](#)" À la fin de la session, il est utile de résumer les points discutés et de définir des actions concrètes à. Poser des questions comme "[Quelles actions allez-vous entreprendre ?](#)" aide à maintenir l'entrepreneur engagé et orienté vers ses objectifs.

Préparation de l'entretien



Dans sa demande, le mentoré vous explique les raisons de sa sollicitation. Il peut également vous fournir un document (facultatif) : un résumé du projet ou une présentation brève de sa problématique.

Identifiez les attentes de l'entrepreneur pour cet entretien.

Structure de l'entretien

Accueil chaleureux :

Saluez l'entrepreneur et présentez-vous brièvement.

Pitch rapide :

Demandez à l'entrepreneur de résumer son projet en 2 minutes.

« **Pouvez-vous me donner un aperçu rapide de votre projet et de ses objectifs ?** »



Structure de l'entretien



Discutez des aspects spécifiques sur lesquels l'entrepreneur souhaite des conseils.

« **Quels sont vos principaux défis en ce moment ?** »

« **Sur quels aspects avez-vous besoin de conseils urgents ?** »

Explorez les **points forts** et les **faiblesses** du projet.

« **Quelles sont les forces de votre projet selon vous ?** »

« **Quels obstacles majeurs rencontrez-vous actuellement ?** »

Structure de l'entretien

Feedback et conseils pratiques :

Suggestions pour améliorer le pitch.

Stratégies envisageables.

Recommandez des ressources ou des contacts pertinents.

Résumez les points clés discutés et les actions recommandées.

Définissez les **prochaines étapes** et proposez un **suivi éventuel**.

« **Avez-vous des questions finales avant de conclure ?** »

« **Pouvons-nous planifier un suivi à court terme ?** »



Exemples de questions

Pouvez-vous résumer votre projet en quelques phrases ?

Quelle est votre mission principale ?

Quels sont vos objectifs à court terme ?

Comment voyez-vous votre projet dans cinq ans ?

Quelles étapes importantes avez-vous déjà franchies ?

Quel a été votre plus grand succès jusqu'à présent ?

Quels sont les principaux défis auxquels vous êtes confronté actuellement ?

Quelles solutions avez-vous envisagées pour surmonter ces défis ?

Dans quel domaine avez-vous le plus besoin de conseils ?

Quelles compétences ou ressources supplémentaires vous seraient utiles ?



Code de bonne conduite

PONCTUALITÉ

La ponctualité, au-delà de la marque de respect qu'elle représente, vous permettra de montrer votre sérieux, votre envie d'échanger et surtout, vous fera gagner du temps !

OUVERTURE D'ESPRIT

L'ouverture d'esprit est ce que chacun de nous attend. Si vous sentez que l'entretien prend une mauvaise tournure, essayez de prendre un peu de recul ou de reformuler votre discours. Et si vraiment le dialogue est impossible, passez votre chemin et contactez-nous !



DÉMARCHAGE

Soleecit est une plateforme d'échanges entre mentors et mentorés, qui, bien que monétisable, ne doit pas devenir pour vous un canal de démarchage. Les entretiens ne doivent pas se transformer en argumentaire commercial pour votre produit ou votre service.

PRÉPARATION

Un entretien bien préparé sera plus efficace. N'attendez pas le début de la session pour vous intéresser à ce que fait votre interlocuteur.

TRANSPARENCE CONFIDENTIALITÉ

Soyez vous-même, honnête et transparent dans vos propos. Conformément à nos CGUV, la confidentialité est de mise.



**Pour que les expertises des uns enrichissent
l'expérience des autres**

www.soleecit.com

hello@soleecit.com