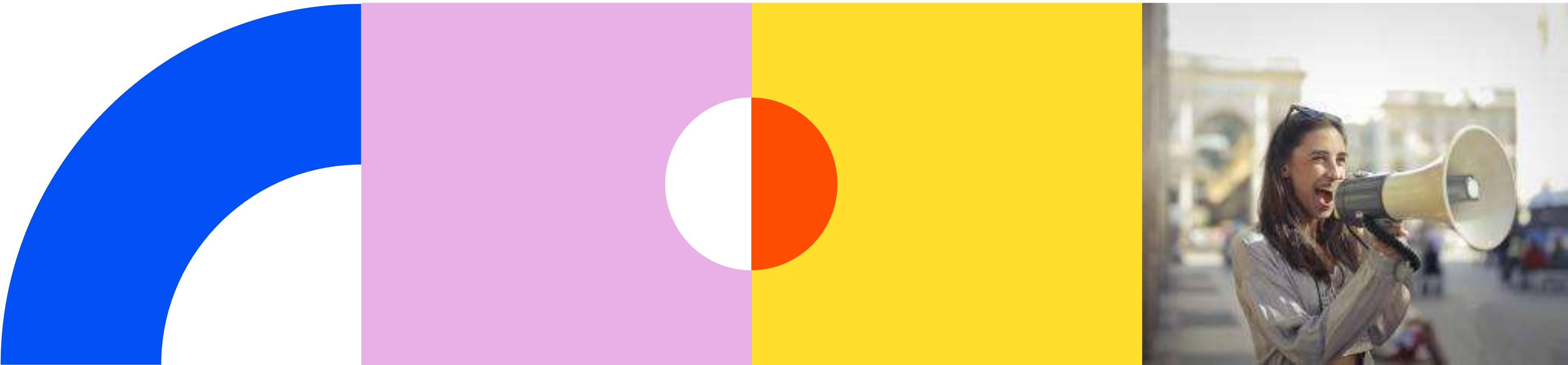


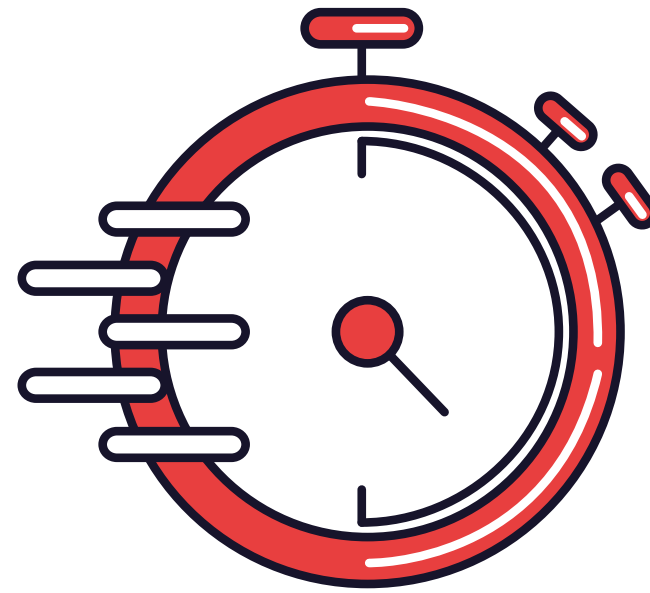
Pitch Elevator



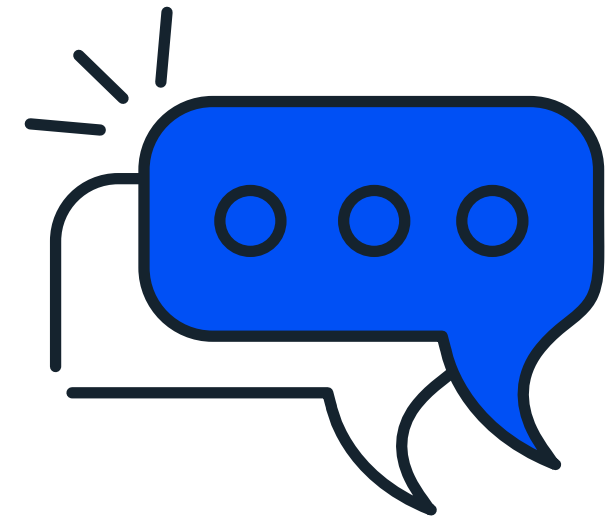
Qu'est ce qu'un pitch ???



Présentation
de projet



Court et
impactant



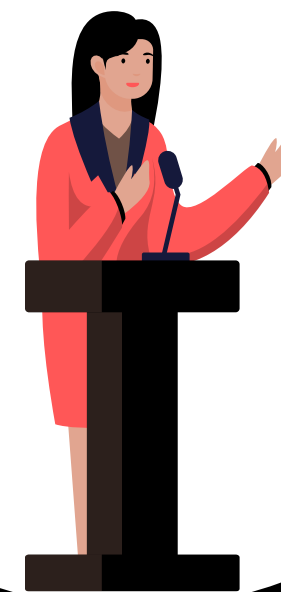
Destiné à
convaincre

A ne pas confondre avec un speech...

LE PITCH



LE SPEECH





PRÉPARER VOTRE DISCOURS

● Concevoir un discours simple, pouvant être compris de tous

- Pour cela, demandez-vous à qui votre discours s'adresse ?
- Comment vais-je pouvoir rendre mon discours accrocheur ?
- Qu'est-ce que vous attendez en retour de votre interlocuteur ?
- Soyez extrêmement clair : une phrase, une idée !
Donnez du rythme

● Adaptez-vous à votre audience

Vous ne vous adresserez pas de la même façon à un client que vous connaissez et qui connaît votre projet qu'à un prospect qui ne vous connaît pas encore.

● Le corps de votre discours

- Visez moins de 150 mots pour présenter succinctement votre sujet
- Centrez sur les messages clés
- Utilisez un chiffre marquant

● Un support

Minimaliste pour faire porter l'attention sur votre propos (une image, un schéma ou votre logo peut suffire)

● Un pitch n'est pas une impro !

Il est préparé et structuré

Comment accrocher mon auditoire ?

Éléments fondamentaux

- **L'implication** : votre interlocuteur doit se sentir impliqué tout au long de votre discours, l'engagement reste la clé d'un argumentaire réussi
- **La passion** : vous devez susciter un coup de cœur avant que l'intérêt naisse et que votre interlocuteur cherche à en savoir plus sur votre proposition

Elevator Pitch



10
min

3
min

30'

1
min

Structurer son pitch

Méthode classique

- 1 **PR**oblème => problème rencontré par votre interlocuteur (l'accroche)
- 2 **VI**sion => proposer une vision aboutie du projet permettant de se projeter
- 3 **SO**lution => description de l'offre
- 4 **CO**mment => le moyen par lequel vous distribuez votre offre
- 5 **BE**néfice => la valeur ajoutée de votre offre par rapport aux concurrents
- 6 **BE**soin => ce que vous recherchez pour aller plus loin

Exemple

Aujourd'hui construire son business plan, c'est long et fastidieux. Nous ce qu'on veut, c'est rendre la création de business plan accessible à tous. Pour cela, nous proposons une plateforme de création de business plan intuitive qui accompagne les porteurs de projets dans toutes les étapes de création au travers de guides et de vidéos. C'est un niveau d'accompagnement et de personnalisation que les modèles préfaits proposés aujourd'hui sur le net ne vous apportent pas. Nous avons déjà permis la création de 20 entreprises et notamment d'Airbnb.

Structurer son pitch

Méthode passion



Question ou situation de marché pour susciter l'intérêt de votre interlocuteur



Appel à l'action personnalisé en fonction de votre interlocuteur

Exemple

Est-ce que vous trouvez normal de devoir passer 6 mois à construire un business plan pour finalement devoir faire appel à un expert ? Nous NON ! On trouve ça anormal de ne trouver que des modèles de business plan et des mode d'emploi fastidieux et **contradictaires sur internet**. C'est pour ça qu'on propose une solution de plateforme en ligne intuitive qui accompagne les porteurs de projets pas à pas dans la création de leur business plan. C'est un niveau d'accompagnement et de personnalisation que les modèles préfaits proposés aujourd'hui sur le net ne vous apportent pas. Nous avons déjà permis la création de 20 entreprises et notamment d'Airbnb. **Que diriez-vous d'essayer notre solution ? On peut convenir d'un rdv pour en discuter la semaine prochaine ?**

Exemples

Emballage

« Les emballages plastiques ... Au cœur de l'actualité, au cœur de l'éthique et surtout au cœur de votre business ! Il est urgent de s'adapter, et vous l'avez compris. J'ai ici ce qu'il vous faut : un plastique 100 % biodégradable, qui a passé haut la main tous les tests de sécurité environnementale, solide, adaptable à toute votre gamme de produits et qui s'inscrit dans l'économie circulaire, le futur pour nos métiers !

Nous le fournissons à de grandes marques, vous le verrez d'ailleurs dans plusieurs grandes surfaces, et je suis certaine qu'il saura vous accompagner, vous et vos produits, dans l'accomplissement de vos objectifs et ceux de l'environnement. Ensemble, nous pouvons créer la consommation responsable de demain. »

Service

J'ai une mauvaise nouvelle, il y a une maladie de plus en plus répandue aujourd'hui, et non je ne vais pas parler du Covid, mais plutôt une maladie qu'on attrape au travail : le Burn Out. Aujourd'hui, le Burn Out touche 1 salarié sur 5. Nous ce qu'on veut, c'est rendre tous les salariés de France heureux. Pour ça, nous mettons à dispositions des entreprises des sophrologues, psychologues et autres thérapeutes 1 fois par semaine pour diminuer le stress et améliorer le bien-être des collaborateurs au travail. Nous avons déjà eu des résultat probant en diminuant le taux d'absentéisme chez AF de 20%. Que diriez-vous d'essayer notre plateforme ?

Examples



Exemples

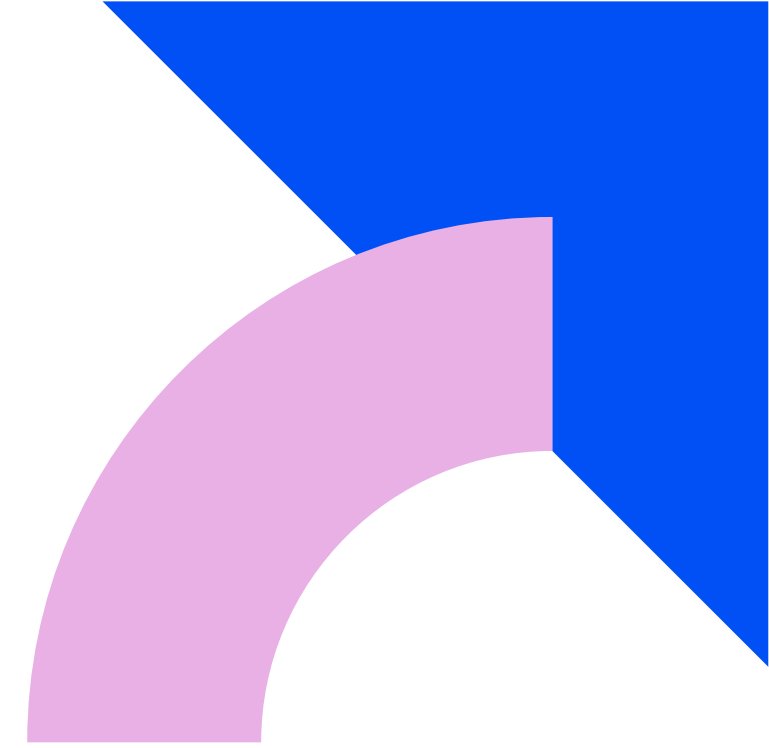


Examples



Les astuces

- 1 Rebondir sur l'actualité pour créer de la discussion en montrant que vous vous êtes intéressé aux problématiques de votre interlocuteur
- 2 Utiliser des métaphores ou des comparaisons, une image très claire vaut parfois mieux qu'un long discours
- 3 Coupler l'émotionnel avec le factuel (chiffres), les chiffres et statistiques sont également des images très parlantes pour renforcer vos pitches
- 4 Entraînez vous auprès de vos proches et filmez-vous !
- 6 La forme est plus importante que le fond !



70%



La forme est plus importante que le fond !

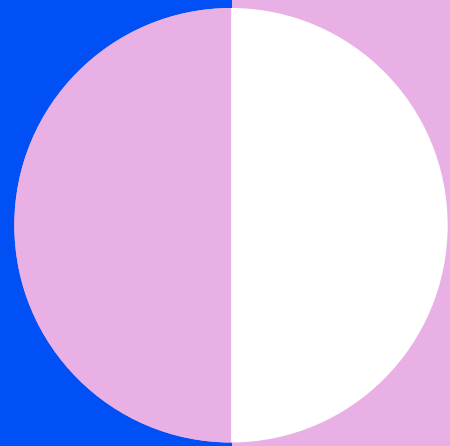
La gestuelle et l'attitude font partie intégrante de votre discours.

Soyez cohérent entre ce que vous dites et vos gestes.

Croyez en votre pitch, en votre projet et en vous.

Il est plus facile de convaincre lorsque l'on est convaincu soi-même !

- **Incluez** tous les interlocuteurs utiles afin d'obtenir une connexion avec votre audience.
- **Marquez** les temps de ponctuation pour en faire des temps de compréhension.
- **Transmettez** votre dynamisme grâce à votre langage corporel





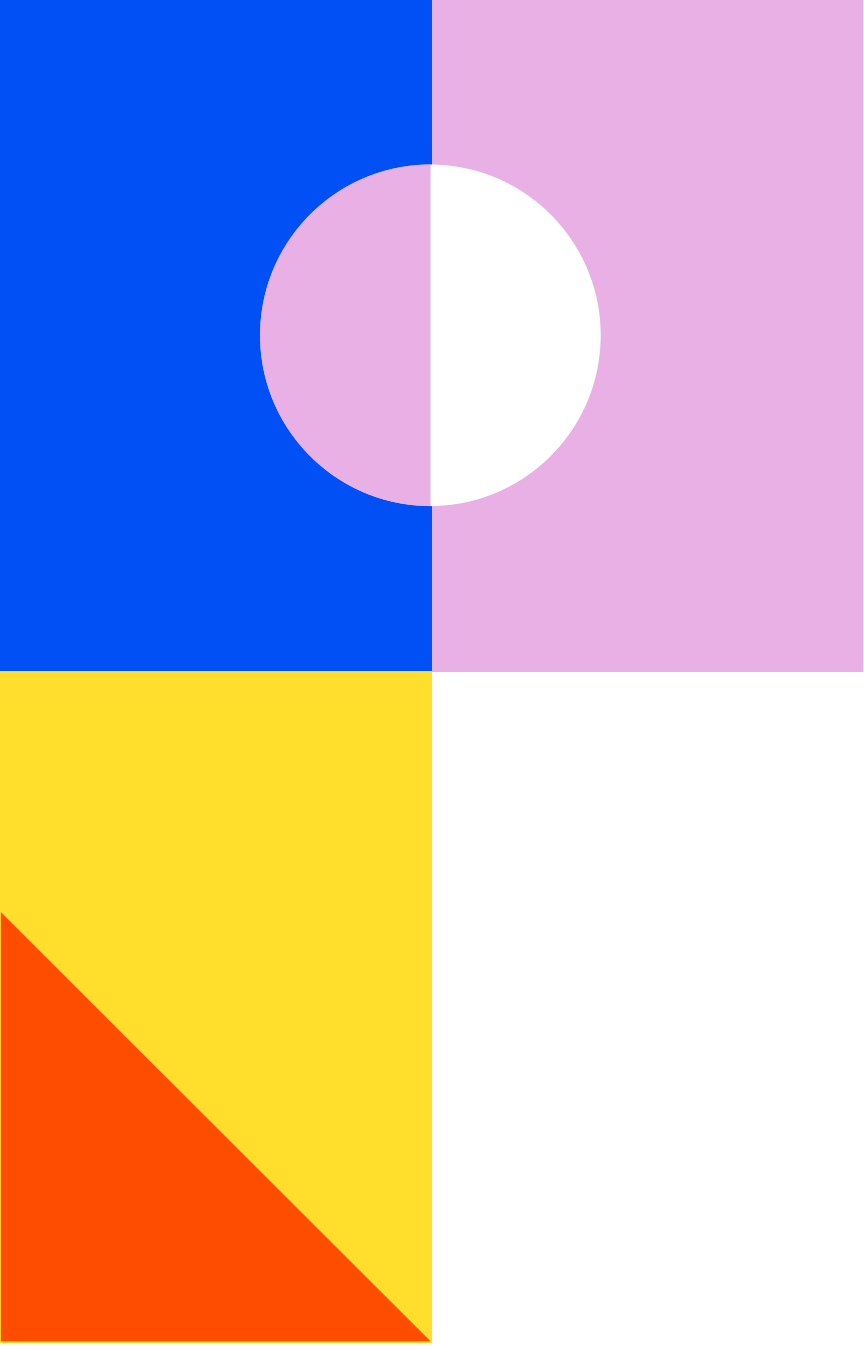
7% de la communication est verbale (par la signification des mots)

38% de la communication est vocale (intonation et son de la voix)

55% de la communication est visuelle (expressions du visage et du langage corporel).

Examples





Résumons : un bon pitch est
une présentation **synthétique**,
pertinente et **percutante** d'une
entreprise ou d'un projet,
adaptée à son **public** et
répondant à un **objectif** précis.



À VOUS DE JOUER !

Vous avez 15 minutes pour préparer votre PITCH d'1 minute maximum

Situation : Je suis un potentiel gros client et vous devez me donner envie de vous revoir pour en discuter plus longuement

Merci pour votre attention

Contact : quentin.matte@sodesi.fr

