Réussir son pitch

A qui est destinée cette fiche ?

Il n'existe pas un seul et unique type de pitch. On peut se voir demander un pitch écrit [illegible] 'agit alors d'un paragraphe court éventuellement agrémenté de visuels ou bien une [illegible] ion orale devant un auditoire plus ou moins large.

[illegible] ntre sur le pitch oral.

Achetez la version non masquée sur https://www.manager-go.com/efficacite-professionnelle/pitch.htm
Fichier de démonstration

[illegible] tch ?

Un "pitch [illegible] oiet, d'une idée, une présentation d'une start-up en cours [illegible] nouveau service, un argumentaire... devant tenir dans un la[illegible] trêmement réduit.

Savoir présenter ses idées et ar[illegible] ent quelques lignes, quelques minutes, voire quelques sec[illegible] bligé dans nos sociétés "ultra bookées". En effet, voici un [illegible] difficile d'échapper : présenter un nouveau projet à ses co[illegible] faire le buzz avec un nouveau produit/service, convaincre [illegible] des fonds, trouver des partenaires, etc.

Mais alors... Comment convaincre et persuader en seulement quelq[illegible] Comment faire mouche en un minimum de temps ?

Il est évident qu'une discussion rapide sur l'un des projets sur lequel on travaille dans un ascenseur auprès d'un décideur ne se fait pas de la même manière qu'une présentation de 20mn face à un parterre de Business Angels potentiels !

Copyright Ineolis -Tous droits réservés - Diffusion et Reproduction, même partielle, interdites

Le pitch,
contournable de la prise de parole en public

?

Il ... de décrire en seulement quelques phrases ou quelques ... à cœur et sur lequel on travaille depuis des semaines, voire ... qui va s'avérer fort utile et constructive.

En effet, la première cho... obliger à prendre un certain recul - salvateur - par rapport a... défendre. En effet, vous allez devoir avant tout :

- sortir la tête du guidon,
- ...quer clairement et succinctement le pourqu...
- ...es - informations essentielles,
- ...re,
- la...
- conclu...

Pour vous a... qu'est un pitch, voici un petit exe... s pouvez faire dès à présent :

Si vous deviez présenter votre ... disruptif - en 1 phrase à 1 enfant de ...

Essayez ! Faites cette expérience... Les enfants ... infiniment francs, directs et très constructifs ... remarques !

Achetez la version non masquée sur https://www.manager-go.com/efficacite-professionnelle/pitch.htm

Fichier de démonstration

Fichier de démonstration

Fichier de démonstration

Copyright Ineolis -Tous droits réservés - Diffusion et Reproduction, même partielle, interdites

Préparer son intervention

tion n'est pas de mise ici ! Pour une efficacité optimale, **une préparation** Tout vous paraît couler de source et facile à partager ? N'oubliez pas ! Un seul mot d'ordre donc : TRAVAILLEZ votre présentation !

rtissez-vous les rôles : l'un parle, l'autre gère les prése questions, l'autre y répond... Vous pouvez également v s abordés (marketing, communication, finances...).

Dans le cas d'une présenta des protagonistes reste maître du temps et de cérémonie, rètement si besoin ses collègues. Tout dérapage étant à pr

une préparation optimale, il est quelques po

es interlocuteurs ?

poser avant de se lancer dans l'écriture de s

ie vais m'adresser ? Sont-elles expertes d sent-elles l'environnement dans lequel mon projet s ? Qu'attendent-elles de moi ? Quelle solution est-ce

Des questions auxque savoir répondre afin d'adapter votre présentatio la forme.

Remarque

En fonction de votre auditoire, v code adéquat.

Achetez la version non masquée sur https://www.manager-go.com/efficacite-professionnelle/pitch.htm

Fichier de démonstration

Fichier de démonstration

Fichier de démonstration

Copyright Ineolis -Tous droits réservés - Diffusion et Reproduction, même partielle, interdites

▶ De combien de temps vais-je disposer ?

de vous entraîner au préalable (étape primordiale pour être bien à l'aise et iour J), il est essentiel d' avoir une bonne idée du temps qui vous sera e présentation.

r un moment en fin de pitch au cours duquel vos s questions qui les taraudent.

Des int une réelle envie d'en savoir plus - de la part d'un pub s le cas contraire, soit vous n'avez pas su éveiller la c it la meilleure de tous les temps ! Et encore ! Me lement efficace, vos interlocuteurs auront toujours ait-ce que "où signe-t-on ?" !

' est le message que je souhaite faire

s êtes-vous fixé ? Vous souhaitez faire le bu

être un excellent levier. Si vous souhaite

e idée à vos collaborateurs ou votre hiérarc

ticulièrement enthousiaste et précis. En e

vous isseur"...

> Vou de votre pitch. C'est l'essence

▶ Qu'est-ce que j'attends de mes interl

En lien direct avec la question précédente, il s'agit là d

Cherchez-vous des partenaires commerciaux ? Des investiss

Une team ? Souhaitez-vous rallier votre équipe à un nouveau projet

Vous l'aurez compris, le pourquoi de votre intervention est primordial ! Ce vous aider à régler votre angle d'approche dans le bon axe.

Achetez la version non masquée sur https://www.manager-go.com/efficacite-professionnelle/pitch.htm

Fichier de démonstration

Fichier de démonstration

Fichier de démonstration

Copyright Ineolis -Tous droits réservés - Diffusion et Reproduction, même partielle, interdites

▶ Quel support vais-je utiliser ?

une prise de parole, nul besoin de dire que votre présentation seule - aussi oit-elle - n'a que peu de chances de retenir l'attention de vos est fortement conseillé d'illustrer vos dires ! Vous jouez ainsi sur **ntes zones du cerveau humain et maximiser ainsi vos** ux encore : écouté.... Maquettes, prototypes, images, te étape ô combien importante ! Par ailleurs, cela vo votre touche, votre image, votre univers et ainsi com nterlocuteurs...

Remarque

Concernant les illustrations, mmunication.
Veillez à utiliser des visuels libres droits.

estion logiciel, si Powerpoint n'a plus ement parce que les présentations réalisées démonstration - certes parfois très ludique - les unes que les autres.

ir l'attention de son auditoire et non de l'en ou

Si vous util ême accessible à tous, veillez donc à ne pas trop en mitez le nombre de diapos et surtout retenez qu'**un a** ne notez pas sur vos slides tout ce que vous allez que vous dites, une illustration et ne doivent en ac r. Il sera toujours temps pour vous de transmettre

▶ Quelles sont les questions que l'on peut me p

Si votre présentation a été bonne, elle soulèvera immanquableme voire des objections. Préparez-vous à ceci afin de ne pas être pris déstabilisé lors de votre intervention, ce qui vous discréditerait d'emblée. capable de répondre aux objections démontre que l'on maîtrise son sujet.

Achetez la version non masquée sur https://www.manager-go.com/efficacite-professionnelle/pitch.htm

Fichier de démonstration

Fichier de démonstration

Fichier de démonstration

Copyright Ineolis -Tous droits réservés - Diffusion et Reproduction, même partielle, interdites

Structurer son intervention

aurez répondu à toutes les questions précédentes, vous pourrez chir sur votre discours en lui-même ainsi que sur sa forme. S'il s'agit vous prendrez soin de relire les bases (voir nos fiches pratiques **de temps** » et « **Apprivoiser son trac pour mieux co**

- parler ha ard se pose),
- parler distinct
- faire des phrases cou
- avoir une fiche cartonnée a
- avoir une attitude posée et affirm
- être positif et souriant,

tc.

du pitch

ts, vous devez accrocher votre auditoire eillerez à garder cet intérêt jusqu'à votre tou Déroulez ainsi votre pitch comme suit :

1. **Acc** ésenter, vous, votre entreprise le cas échéant, vo ec votre auditoire.
2. **Proposez** : entrez le moment d'expliquer le pourquoi de votre inter
3. **Balayez quelques objection** les réticences habituelles. N'en faites pas trop, vou
4. **Argumentez** : les points faibles ayant été points forts de votre projet. Soyez enthousiaste
5. **Invitez** : reformulez votre message afin de vous assure l'a bien intégré. Ceci a le bénéfice de le faire entendre une se marque les esprits.
6. **Concluez** : clôturez votre intervention sur un aspect essentiel, disruptif e doit sonner comme évident à votre auditoire.

Achetez la version non masquée sur https://www.manager-go.com/efficacite-professionnelle/pitch.htm

Fichier de démonstration

Fichier de démonstration

Fichier de démonstration

Copyright Ineolis -Tous droits réservés - Diffusion et Reproduction, même partielle, interdites

Disruption et émotions

trer votre intervention avec de petites anecdotes vous permettra de **tisser un** **vos interlocuteurs**. En jouant sur les émotions, vous maintiendrez attention et leur permettrez de se projeter.

innovant, novateur et révolutionnaire ? Là aussi, **jouer** **permettra de mieux impliquer votre auditoire**. Vou ent démontrer en quoi cela va changer radicalem renant un exemple concret qui parle à tous. Utilisez nces de vos interlocuteurs au travers des mots que v ue vous allez présenter. Ce seront de solides ancrage

Expertise et réassurance

ous perdre dans des détails que vos interloc **fiance en étant sûr de vous et de ce qu** **l'expertise que vous possédez dans le a**

nétez jusqu'à ce que votre discours soit fluide

Clôturer son pitc

Tout comme l'accroche est imp **s prononcerez** **seront parmi ceux que votre audi** nez ainsi soin de terminer votre pitch de manière po

Achetez la version non masquée sur https://www.manager-go.com/efficacite-professionnelle/pitch.htm

Fichier de démonstration

Fichier de démonstration

Copyright Ineolis -Tous droits réservés - Diffusion et Reproduction, même partielle, interdites