Webinar - Vendredi 30 Avril 2021

L'Art du Pitch Du fond à la forme



NOTRE BINÔME

Siham NAIT-HADDAD

- Coach en Développement Professionnel
- Formatrice en Ressources Humaines
- Consultante en Ressources Humaines

Sophie PUECHMAILLE

- Coach en Improvisation Théâtrale
- Formatrice et Consultante en Marketing Digital et Communication

Complices et Complémentaires



PROGRAMME

- Introduction
 - Qu'est-ce qu'un pitch ?
 - Objectifs
 - Les clés du succès d'un pitch
- Le fond
- La forme
- Conclusion
- Questions

INTRODUCTION



QU'EST-CE QU'UN PITCH ?

Définition:

Le pitch est **l'art de convaincre** grâce à une présentation **courte et percutante** de votre entreprise, d'un projet ou service.

Elevator Pitch?

30 secondes!

Format condensé pour être débité le temps d'un trajet en ascenseur avec la personne que vous cherchez à convaincre



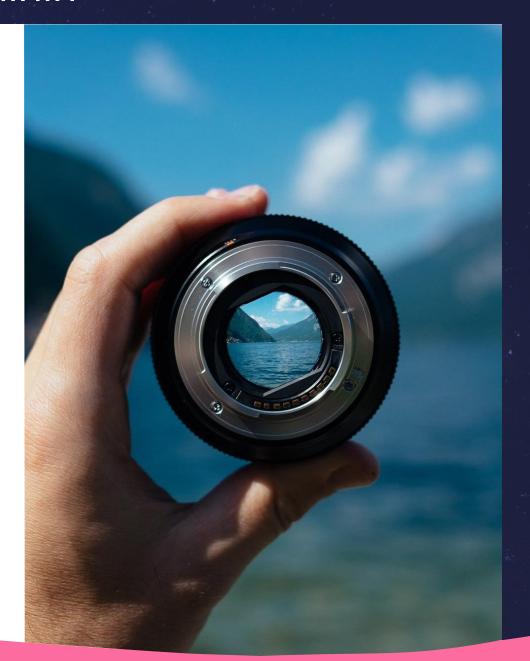






OBJECTIFS DU PITCH

- INSPIRER
 - FAIRE RÊVER
 - CONVAINCRE
 - DONNER ENVIE
 - MOBILISER



LES CLÉS DU SUCCÈS

- Reposez-vous sur vos Softskills
- ⇒ Expression orale
- ⇒ Audace
- ⇒ Aisance relationnelle
- ⇒ Force de conviction
- ⇒ Ecoute active
- ENTRAINEZ-VOUS!
- SOIGNEZ LE FOND + LA FORME



LE FOND

Structure



LES PRINCIPES DE BASES

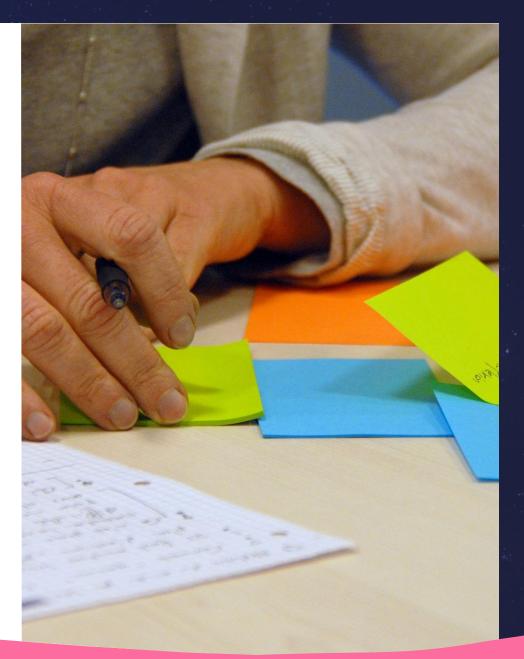
1°) Se poser les bonnes questions :

Qui est ma cible?

Quels sont mes points forts?

Quel est mon message?

- 2°) Rassembler vos idées et les prioriser
- **3°) Ecrire complètement** le pitch (de son ouverture à sa conclusion)
- 4°) Ne gardez que les principales idées
- 5°) Adaptez votre pitch au temps alloué

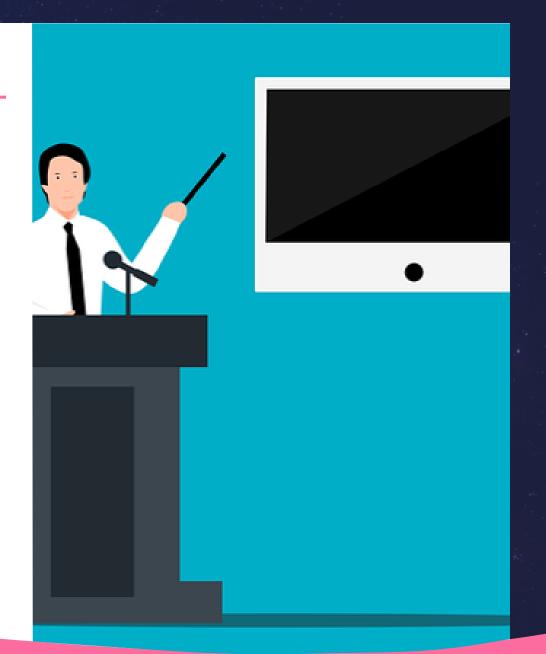


CONSTRUIRE SON PITCH

- Présentez-vous : votre prénom et votre nom, le nom de votre entreprise
- Résumez sous format d'« Elevator Pitch »
- Exposez le problème en captivant votre cible ! Racontez une histoire ...
- → Présentez la solution à ce problème : le potentiel de votre projet, votre service ou votre produit
- Établissez un lien de confiance avec votre interlocuteur (votre approche, vos capacités, votre équipe)
- Terminez le pitch en rappelant votre solution

LE « PITCH DECK »

- Vient en SUPPORT des mots
 - facultatif
 - 10 à 20 slides maximum
 - 1 slide par idée (autant que possible)
 - des visuels : photos, vidéos, pictogramme,
 - concis et Précis



LA FORME

Non-verbal



LES ÉMOTIONS



MAITRISER SA VOIX

Ce que vous DEVEZ faire :

VOLUME

Trouver le bon volume de voix.

TON

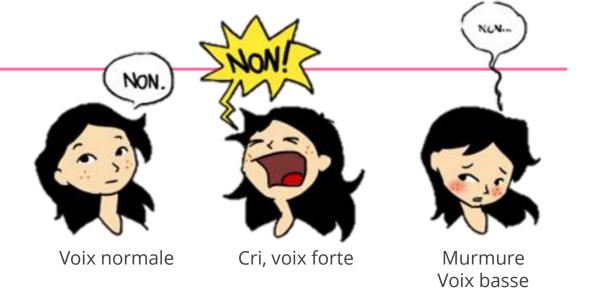
Mettre le ton : n'hésitez pas à jouer le jeu.

RYTHME

Temps plus rapides, temps plus lents... Marquer des pauses

ARTICULATION

Tout le monde doit vous comprendre





ADAPTER SON RYTHME

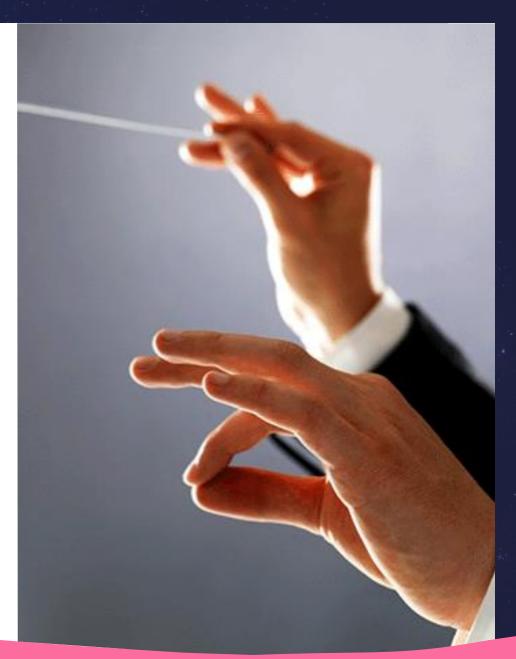
« La parole est d'argent et le silence est d'or ! »

Pourquoi maitrisez l'art des silences?

- Fluidité du message
- Ménager ses effets
- Reprendre sa respiration
- Gagner du temps de réflexion

Prendre son temps pour renforcer son impact.

- Silences
- Débit



SOURIRE!

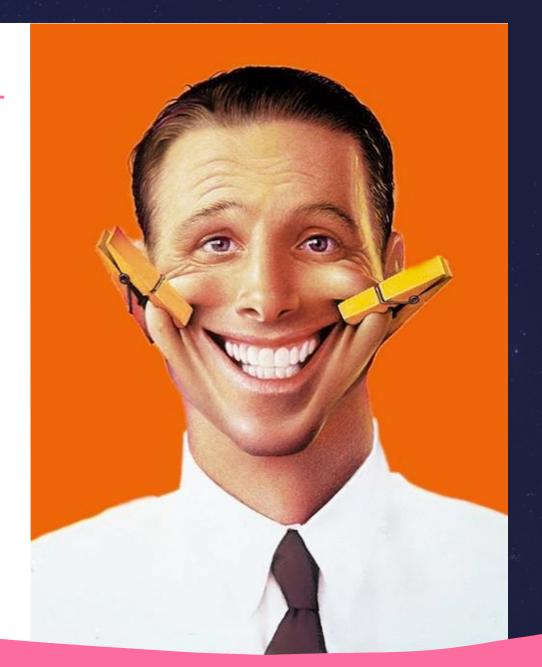
Sourire vous rend sympathique!

Pouvoir de l'empathie :

- Favorise la connexion
- Augmente l'attention
- Rend votre présentation plus agréable

Sourire avec tout son corps

Mais PAS de sourire « Colgate »



POSTURES & GESTES

Ce qu'il ne faut PAS faire :

- 100 pas
- Bras : ballants, croisés, derrière le dos
- Mains dans les poches
- Trop de gestes
- Regarder ses pieds
- Fuir le regard



FOCUS VISIO - ACCENTUER!

Bien créer et renforcer le lien avec votre public



VOIX

Energie Articulation

Silences

Phrases courtes



REGARD

Caméra = public

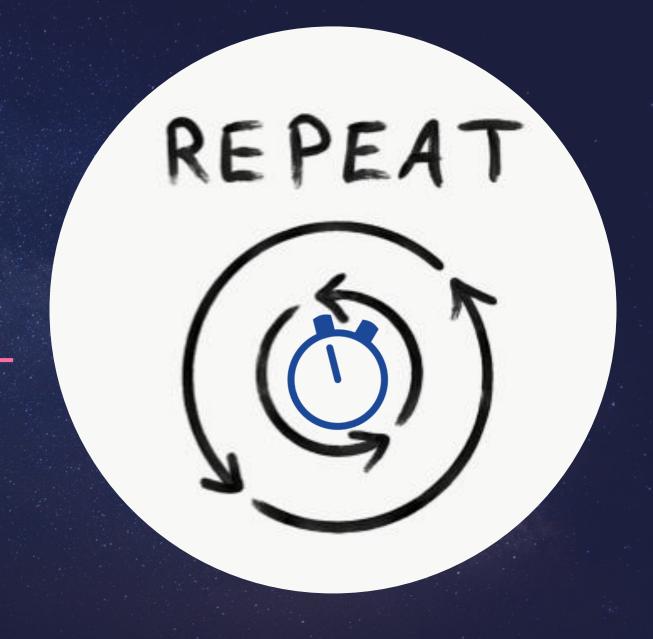


MAINS

Dans le cadre Appuient les propos

CONCLUSION

Répéter, c'est la clé!



S'ENTRAÎNER ET RÉPÉTER

- Bien préparer le fond
- Se chronométrer
- Travailler son non-verbal : posture, voix, ton, rythme...
- Répéter à haute voix
- Accepter les imprévus

« Ce que l'on conçoit bien s'énonce clairement, et les mots pour le dire arrivent aisément. »

Nicolas Boileau

QUESTIONS?

Nous sommes à votre écoute



Siham NAIT-HADDAD Sophie PUECHMAILLE

06 20 26 46 30 contact@boostaufeminin.com www.boostaufeminin.com



