

REUSSIR VOTRE PITCH : QUELQUES SECONDES POUR CONVAINCRE



Savoir présenter ses idées et arguments avec efficacité en seulement quelques minutes, voire quelques secondes est désormais un passage obligé dans nos sociétés "ultra bookées".

Préparer son intervention

Pas d'improvisation ! Pour une efficacité optimale, **une préparation est ESSENTIELLE !**

Pour une préparation optimale, il est quelques points à travailler tout particulièrement...

Qui sont mes interlocuteurs ?

C'est LA question à se poser avant de se lancer dans l'écriture de son pitch. Qui sont les personnes à qui je vais m'adresser ? Sont-elles expertes dans le domaine que je vais aborder ? Connaissent-elles l'environnement dans lequel mon projet s'inscrit ? Quel langage parlent-elles ? Qu'attendent-elles de moi ? Quelle solution est-ce que j'apporte à quel problème ?

De combien de temps vais-je disposer ?

Afin de vous entraîner au préalable (étape primordiale pour être bien à l'aise et crédible le jour J), il est essentiel d'avoir une bonne idée du temps qui vous sera imparti pour votre présentation. N'oubliez pas de réserver un moment en fin de pitch pour les questions.

Quel est le message que je souhaite faire passer ?

Quel objectif vous êtes-vous fixé ? Si vous souhaitez proposer un nouveau projet, une nouvelle idée à vos collaborateurs ou votre hiérarchie, il sera de bon ton d'être pertinent, enthousiaste et précis.

Qu'est-ce que j'attends de mes interlocuteurs ?

Définissez bien vos attentes. Souhaitez-vous rallier votre équipe à un nouveau projet ? Le pourquoi de votre intervention est primordial ! Cela va vous aider à régler votre angle d'approche dans le bon axe.

Quel support vais-je utiliser ?

Illustrer vos dires ! Vous jouez ainsi sur l'activation de différentes zones du cerveau humain et maximiser vos chances d'être entendu : maquettes, prototypes, images, sons...

Concernant les illustrations, il existe de nombreux supports de communication. Utiliser des visuels libres de droits ou dont vous détenez les droits.

Si vous utilisez Powerpoint, limitez le nombre de diapos et surtout retenez qu'un auditoire lit avant d'écouter. Ne notez pas sur vos slides tout ce que vous allez dire !

Quelles sont les questions que l'on peut me poser ?

Si votre présentation a été bonne, elle soulèvera des questions, des objections. Préparez-vous afin de ne pas être pris de cours et déstabilisé lors de votre intervention, ce qui vous discréditerait d'emblée.

Structurer son intervention

- parler haut et fort (la voix se porte où le regard se pose),
- parler distinctement,
- faire des phrases courtes,
- avoir une fiche cartonnée avec les mots clés de votre discours,
- avoir une attitude posée et affirmée,
- être positif et souriant.

Les étapes du pitch

Dès vos premiers mots, vous devez accrocher votre auditoire et l'intéresser, l'intriguer, le captiver.

Déroulez ainsi votre pitch comme suit :

1. **Accrochez** : commencez par vous présenter, vous, votre entreprise le cas échéant, votre projet. Établissez un lien avec votre auditoire
2. **Proposez** : entrez ensuite dans le vif du sujet. C'est le moment d'expliquer le pourquoi de votre intervention.
3. **Balayez quelques objections** : ceci permet de se débarrasser des réticences classiques et habituelles. N'en faites pas trop, vous risqueriez de vous discréditer.
4. **Argumentez** : les points faibles ayant été abordés, il est temps de passer aux points forts de votre projet. Soyez enthousiaste et plein d'entrain !
5. **Invitez** : reformulez votre message afin de vous assurer que toute l'assistance l'a bien intégré. Ceci a le bénéfice de le faire entendre une seconde fois, ce qui marque les esprits.
6. **Concluez** : clôturez votre intervention sur un aspect essentiel, disruptif.

Disruption et émotions

Illustrer votre intervention avec de petites anecdotes vous permettra de tisser un lien avec vos interlocuteurs, en jouant sur les émotions.

En quoi votre projet est-il innovant, novateur et révolutionnaire ? Démontrez en quoi cela va changer les choses : passé vs avenir en prenant un exemple concret qui parle à tous. Utilisez les ressentis, souvenirs et expériences de vos interlocuteurs au travers de mots et d'images percutants

Expertise et réassurance

Inspirez confiance en étant sûr de vous et de ce que vous avancez tout en démontrant toute l'expertise que vous possédez dans le domaine (sans vous perdre dans les détails).

Clôturer son pitch

Les derniers mots que vous prononcerez seront parmi ceux que votre auditoire gardera le plus en tête. Prenez ainsi soin de terminer votre pitch de manière positive et invitante.

Un unique conseil : REPETEZ ; REPETEZ ; REPETEZ !!!! pour que votre pitch soit fluide et naturel.