

Vers un pitch authentique pas-à-pas

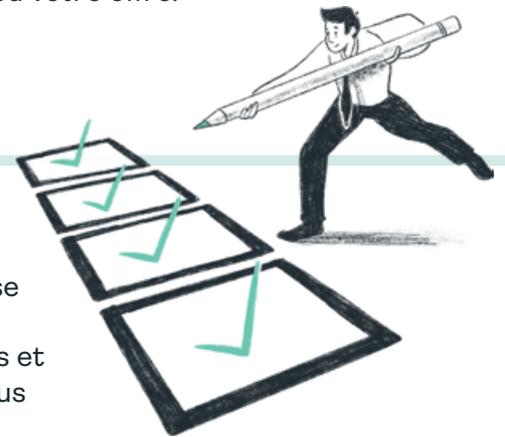
Pitch Perfect- Convaincre en 60 secondes

1 What's in it for them?

Prenez une feuille et dessinez un cercle. Dans ce cercle, écrivez tout ce que vous pensez que votre public veut savoir sur vous et votre entreprise. Qu'est-ce qui est pertinent pour eux ? Quelles questions ont-ils ? Que pouvez-vous faire pour eux ? Comment leur faciliter la vie ?

2 What's in it for me?

Dessinez un deuxième cercle et écrivez-y tout ce que vous voulez dire sur vous et votre entreprise ou votre offre.



3 Focus on the overlap

Focalisez-vous sur les points communs. L'accent de votre présentation se trouve dans le chevauchement entre les deux cercles. Grâce cela, vous garderez l'attention de votre auditeur, vous parlerez de sujets pertinents et vous tiendrez compte de votre public. Cela crée plus de connexion et vous amène à un dialogue plus rapidement.

4 KISS - Keep it Short & Simple

"Si quelque chose ne peut pas être expliqué au dos d'une enveloppe, c'est nul" - Richard Branson

Limitez le jargon, tenez-vous en à l'essentiel

5 Make it stick

Des anecdotes, des exemples et des adjectifs percutants aident à donner à votre pitch l'effet désiré pour l'auditeur.

Vendez le grésillement, pas le steak

6 Practice out loud

Si les mots ont souvent l'air bien sur papier, une fois dans votre bouche, ils apparaissent différemment. Par conséquent, pratiquez votre argumentaire à haute voix et imaginez que vous le racontiez (et non pas que vous le récitez) à votre client préféré, idéal ou le plus fantastique.

7 Call to action

Le but d'un pitch est que votre interlocuteur souhaite en savoir plus et que ce contact soit suivi d'un café, un déjeuner ou une réunion d'affaires. Pensez donc à une phrase de clôture puissante, quelque chose qui peut continuer à résonner. Comment faire dire à votre interlocuteur : "C'est fascinant, dites-m'en plus !"

Envie de renforcer encore plus votre pitch ?