

LE PITCH

Une question d'équilibre !

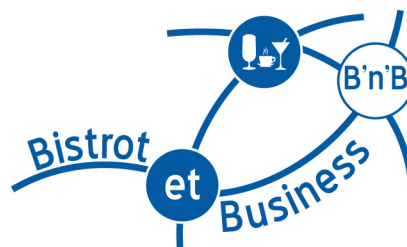
VOUS ÊTES...

- CONSULTANT INDÉPENDANT ?
- CHERCHEUR D'EMPLOI ?
- PORTEUR DE PROJET ?
- DIRIGEANT D'ENTREPRISE ?

VOUS VOULEZ...

- CAPTER L'ATTENTION D'UN AUDITOIRE ?
- BRISER LA GLACE LORS D'UNE CONFÉRENCE ?
- DONNER ENVIE D'EN SAVOIR PLUS ?
- DEVANT 1, 2, 5, 10, 100 PERSONES ?

SOYEZ CONVAINCANT
... EN 90 SECONDES !



www.bistrotetbusiness.jimdo.com

LEVERBE "TO PITCH" signifie "présenter de façon synthétique" (un projet, une histoire...). **Pour être impactant, le "pitch" doit être bref : de 45 à 90 secondes, 2 minutes maximum.** Il sert à attirer l'attention sur un événement, à inciter à participer à un projet, à vanter une offre... Ses applications sont très larges.

Il demande de la **préparation** car :
 - faire court et simple est parfois compliqué
 - il nécessite une posture (ancrée au sol), une présence (importance du geste), une diction (claire)
 - l'environnement sera potentiellement bruyant,
 - l'interlocuteur risque d'être distrait.

Votre pitch sera réussi si votre interlocuteur se souvient de votre nom, de votre activité / demande / métier car **le principal but est d'être identifié.**

1. TROUVER L'ANGLE

Souhaitez-vous ...

- Informer ?
- Provoquer ?
- Questionner ?

C'est l'étape cruciale de votre pitch : elle conditionnera le reste de votre approche.

Prenez le temps de bien y réfléchir.

2. METTRE LES BONS INGRÉDIENTS

Idéalement, les 6 ingrédients suivants font partie d'un bon pitch :

1. Ma phrase "Wow" (ce qui vous anime)
2. Qui je suis (votre expérience)
3. Je suis (maintenant)
4. Je sais faire (quelque chose que les autres ne font pas)
5. Je m'adresse à... (des investisseurs, des clients...)
6. Je propose... (nom de marque, démarche, prestations...)

3. VOTRE PHRASE "WOW"

["Wow" : expression de surprise, d'admiration, de satisfaction]

La phrase, le mot, le terme, le slogan qui donnera envie de mieux connaître votre **offre, votre prestation, votre besoin...**

Elle ne viendra pas du premier coup.

Testez-là auprès de votre cercle relationnel ! Parfois, ce n'est pas un aspect professionnel mais personnel qui marquera votre auditoire.

4. QUELQUES BONNES PRATIQUES

Un pitch...

... se construit à tâtons. Il est rarement figé et **évolue sans cesse.**
 ... est rarement passe-partout.
 Prévoyez une version "**généraliste**" et une version "**spécialiste**".
 ... se teste auprès d'amis, de collègues, d'inconnus. Essayez de vous **mettre dans des situations où vous pourrez pitcher !**

Votre pitch sera impactant...
 ... lorsque vous donnerez l'impression que les mots sortent naturellement, que votre voix est posée, que **votre message est compris.**

5. UN LIVRE



Chercher un job ou un client, c'est pareil !

Entre Preneurs de Jobs - Un recueil de bonnes pratiques issues de plus de deux ans d'échanges entre consultants indépendants et chercheurs d'emplois, un mix d'expériences entre deux populations qui ne se croisent pas habituellement et qui pourtant partagent des problématiques très semblables.

190 pages. À commander sur la plateforme Bookelis (€12).
 Version ebook également disponible (€9.99)

6. LE "B'n'B"



Au printemps 2012, à la suite d'un atelier dans un organisme institutionnel, François Nicolas (à droite) propose aux participants de partager son expérience de recherche

d'emploi aux Etats-Unis, dans l'esprit du "Kettering Executive Network", un réseau de partage de pratiques entre cadres en transition basé à Atlanta, dans l'état de Georgie. Il rêve d'un format d'échange sans contrainte de structure ni formalisme, pour échanger des pratiques - notamment sa fameuse "Wow Presentation" - et, surtout, réseauter. L'habitude est prise de rendez-vous informels de 2 heures, chaque semaine, dans un petit bistrot non loin de chez lui.

Patrick Ducher (à gauche) s'aperçoit que des choses passionnantes s'échangent en confiance autour de la table. Ayant une passion pour le rédactionnel, il décide de documenter ces échanges : il devient le scribe du groupe, qu'il baptise le "B'n'B" (pour "Bistrot et Business").



www.bistrotetbusiness.jimdo.com

conception : www.patrick-ducher.com