



Les 5 règles d'or d'un **PITCH À SUCCÈS**

Tu veux connaître ces règles ?
Alors c'est parti !



Les 5 règles d'or d'un PITCH À SUCCÈS

Avant que je te dégage ces règles d'or, un RAPPEL :
PITCHER, c'est faire une présentation brève.

Il existe différents types de pitch, dont deux principaux :

L'Elevator Pitch 🚶

Présentation courte, le temps de monter les étages d'un ascenseur (= elevator en anglais, d'où ce nom !).

C'est une image bien sûr 😊 Tu peux pitcher sans prendre l'ascenseur.

En général, ce type de pitch dure de 30 secondes à 5 minutes.

Le Pitch investisseurs 🏢

Présentation plus détaillée, en général pour présenter un projet à des investisseurs ou à un public en entreprise.

Ici, le pitch dure en principe entre 10 et 30 minutes.

En résumé, le pitch peut être :

- Une version courte = Elevator Pitch 🚶
- Une version longue = Pitch Investisseurs 🏢

C'est notamment utile de préparer les deux versions (courte et longue) pour te présenter en entretien d'embauche ou pour présenter un projet quand tu ne sais pas le temps que tu auras ou pour t'adresser à différentes cibles : par exemple, une version longue auprès d'experts et une version courte auprès de non experts.

Rejoins-moi sur :



www.oserparlerenpublic.com



Les 5 règles d'or d'un PITCH À SUCCÈS

Cette méthode consiste à associer tes idées à des plats que tu aimes manger et dont tu sais que tu vas te souvenir.

RÈGLE N° 1 : SBAM 😊

SBAM = Sourire, Bonjour, Au revoir, Merci

C'est une technique notamment enseignée au personnel de caisse des magasins.

Ce sont les fondamentaux à intégrer dans ton pitch.

Ça te paraît peut-être évident mais, avec le stress, j'ai souvent vu des personnes oublier de Sourire, de dire Bonjour, Au revoir et/ou Merci.

Le **Au revoir** est de rigueur en entretien d'embauche.

Pour pitcher un projet devant un public, le Au revoir peut être remplacé par des remerciements.

Exemple : merci pour votre écoute. Vos questions sont les bienvenues !

RÈGLE N° 2 : EIM 🙌

EIM = Efficace, Intéressant, Mémorable

C'est ce qui est attendu du **CONTENU** d'un pitch :

Pour être **Efficace**, je te conseille de faire des phrases courtes !

Pour être **Intéressant** et **Mémorable**, tu peux illustrer ton pitch par des exemples, des anecdotes et des histoires.

Rejoins-moi sur :



www.oserparlerenpublic.com



Les 5 règles d'or d'un PITCH À SUCCÈS

RÈGLE N° 3 : FCEQ

FCEQ = Fait, Chiffre, Exemple, Question

Ici, ce sont les choix possibles pour formuler une phrase d'accroche, c'est-à-dire la 1^{ère} phrase de ton pitch.

Un **Fait** peut être mis en avant pour démarrer ton pitch.

Exemple : être à l'aise à l'oral n'est pas un don. Ça s'apprend.

Un **Chiffre** peut être le résultat d'un sondage lié au projet que tu présentes.

Exemple : 1 personne sur 3 renonce à parler en public parce qu'elle a peur.

Un **Exemple** peut être donné pour introduire le thème de ton pitch.

Exemple : Steve Jobs était réputé pour ses pitches à succès.

Une **Question** peut être adressée au public pour les impliquer dès le début de ton pitch.

Exemple : Es-tu en stress, voire en panique à l'idée de parler en public ?

Rejoins-moi sur :



www.oserparlerenpublic.com



Les 5 règles d'or d'un PITCH À SUCCÈS

RÈGLE N° 4 : POST-IT

C'est le nom utilisé pour structurer le plan d'un Pitch investisseurs.

Tu peux notamment l'appliquer pour présenter un projet, que tu t'adresses à des investisseurs ou à un autre public.

P = Problème du client

O = Opportunité du marché

S = Solution

T = Timeline

-

I = Investissement

T = Team

Je te détaille chacun de ces points :

P = Problème du client

Mettre en avant un problème ou un besoin sur un marché lié à ton projet.

Exemple : la prise de parole en public n'est pas enseignée à l'école.

O = Opportunité du marché

Exemple : dans notre société, nous sommes de plus en plus amenés à parler en public, sous différentes formes.

S = Solution

Présenter ton projet et ses atouts.

Exemple : une formation en ligne pour progresser dans la prise de parole en public, depuis chez toi et à ton rythme.

T = Timeline

Présenter l'échéancier de ton projet, de l'idée à la commercialisation.

Idéalement à présenter sous forme de calendrier ou de frise chronologique (= une grande flèche avec des dates ou périodes le long de la flèche pour marquer les principales étapes de ton projet).

I = Investissement

Présenter les investissements dont tu as besoin (financier, ressources humaines, matériel, autre).

T = Team

Présenter ton équipe et toi ou te présenter si tu mènes ton projet en solo.

Rejoins-moi sur :



www.oserparlerenpublic.com



Les 5 règles d'or d'un PITCH À SUCCÈS

RÈGLE N° 5 : « Ne raconte pas ce que c'est. Raconte à quoi ça ressemble » (Jim Rohn) 💡

Ici, cette citation signifie que le Pitch n'a pas pour but de décrire ton projet, de présenter les principales caractéristiques de ton produit ou service, **MAIS** de montrer au public les **avantages à choisir ton produit ou service plutôt qu'un autre**.

Exemple : quand Steve Jobs a lancé l'iPhone, il n'a pas détaillé les caractéristiques du smartphone mais a mis l'accent sur un outil nomade « tout en un », qui te permet d'écouter ta musique, de téléphoner, d'envoyer un mail où que tu sois.

**Tu connais maintenant les 5 RÈGLES D'OR
d'un PITCH À SUCCÈS.**

Rejoins-moi sur :



www.oserparlerenpublic.com



A ton succès et à très vite !

*En attendant, n'oublie pas :
Oser Parler En Public, c'est commencer à réaliser tes rêves !*

Sandra - Oser Parler En Public

Rejoins-moi sur :



www.oserparlerenpublic.com