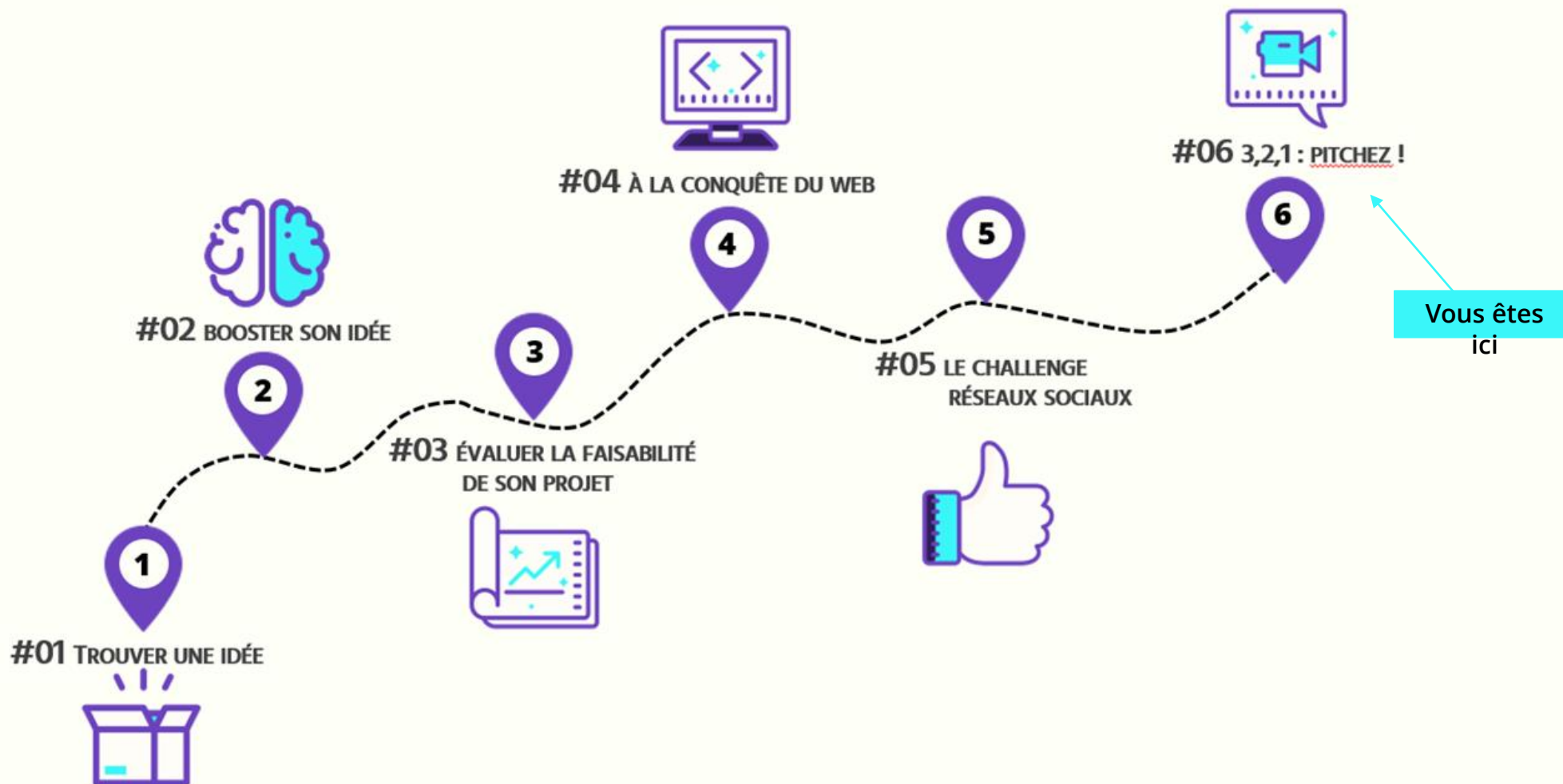


#06

3,2,1 Pitchenz !

# Le parcours Busy &



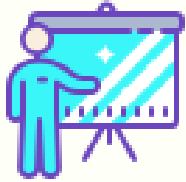
## SOMMAIRE

- Pitcher, c'est quoi ?
- Que dire ?
- Comment le dire ?
- S'y préparer
- A vous de jouer !



Pitcher, c'est quoi ?

# Pitcher, c'est quoi ?



**Pitcher**, c'est présenter son projet de manière concise et accrocheuse en **2 à 3 minutes**.

Votre pitch doit donner envie à votre public d'en savoir plus !

# Pourquoi pitcher ?

Présenter un  
projet pour  
l'affiner

Convaincre des  
partenaires,  
des  
investisseurs

Convaincre  
des clients



Que dire ?

# Que dire ?

PITCH  
BILCH





## 1 Présentez-vous

- Soyez succinct, chaque membre du groupe doit se présenter lui-même
- Faites une phrase d'accroche présentant le bénéficiaire utilisateur

## 2 Présentez votre idée

- Quel problème avez-vous constaté ou quel est le besoin du client ?
- Comment les personnes font-elles en attendant ?
- Quelle solution amenez-vous ?

### Conseil :

Captivez votre auditoire !

Utilisez le **story-telling** :  
partez d'une anecdote,  
d'un exemple vécu ...

### 3 Énoncez les 5 W

- Who, Where, When, What, Why

### 4 Précisez votre avantage concurrentiel

- Insistez sur l'atout majeur de votre produit ou service

## 5 Démontrez la faisabilité financière

- Montrez que votre chiffre d'affaires estimé permet de faire fonctionner l'entreprise

## 6 Concluez et marquez les esprits



## Erreurs à éviter :

- Vouloir être exhaustif
- Rentrer dans le détail de tableaux, de chiffres



Comment le dire ?

# Comment le dire ?



L'expression orale



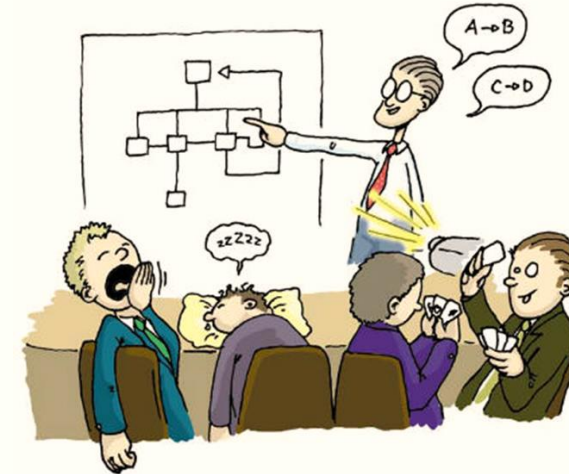
L'attitude



La forme

# L'expression orale

- Faites des phrases courtes
- Avec une voix qui porte, en variant de ton



## Erreurs à éviter :

- Avoir un débit de voix uniforme
- Utiliser des termes trop techniques

# L'attitude

- Soyez dynamique e  Souriez !
- Faites attention à votre tenue vestimentaire



## Erreurs à éviter :

- Les gestes nerveux
- Etre assis derrière le bureau, bras et jambes croisés
- ou debout les mains dans les poches
- Lire ses notes



Le bon conseil : Vous devez montrer que vous connaissez  
votre projet  
sur le bout des doigts !!



# La forme

- Soignez la forme de votre diaporama :
  - Allégez les diapositives
  - Insérez uniquement des mots clés, schémas, images, logos, chiffres...

## Erreurs à éviter :

- Ecrire ce que l'on a à dire car on lit avant d'écouter
- Ne mettre que du texte sur les diapositives



## C. S'y préparer

- **Respectez le timing !**  
Si c'est 5 minutes, ce n'est pas 4 ni 6
- **Si possible, réalisez une démonstration**  
Mais attention rien n'est pire qu'une démo ratée !
- **Anticipez les questions**



Le bon conseil : Et surtout entraînez-vous !!

# Les bons conseils de Busy et Ness



- Bien se préparer
- Utilisez la règle des 4 C :
  - Clarté,
  - Concision,
  - Cohérence,
  - Crédibilité
- Restez COOL !



A vous de jouer !

## Préparez votre pitch

- ✓ Travaillez en groupe sur les éléments clés de votre pitch
- ✓ Compléter le document
- ✓ Entraînez-vous !



Téléchargez l'outil :

« Contenu du pitch »



**Vous disposez de 30 minutes !**



**BRAVO !**

**Vous avez terminé  
l'étape  
#06 – 3,2,1 Pitchez !**

**Durant cette séquence, vous avez pu acquérir de nouvelles compétences.**



Synthétiser les éléments clés d'un projet



S'exprimer à l'oral de manière percutante





**FELICITATIONS !! Vous avez terminé l'aventure !**