

Dans le cadre de :

OBJECTIF ENTREPRENDRE

LE SALON DE LA CRÉATION-REPRISE D'ENTREPRISE

18 Juin 2019



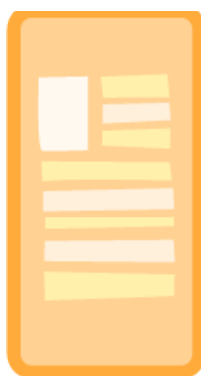
Entreprendre : les 10 clés d'un pitch réussi

Comment « Pitcher son projet »



Un Pitch est un outil indispensable permettant de présenter son projet de façon concise, efficace et percutante.

Que vous souhaitiez récupérer des contacts, trouver des financements ou encore tout simplement faire connaître votre projet, un Pitch bien construit est un élément gagnant.



1 – Identifier votre cible

Il s'agit de comprendre à qui vous vous adressez. Vous devez vous adapter à vos interlocuteurs : trouvez les arguments qui seront susceptibles d'attirer leur attention. Lors de votre pitch, vous serez face à un jury composé d'élus de la CCI Touraine, de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat, de la Chambre d'Agriculture, de banquiers et d'experts-comptables.

2 - Définir l'objectif de votre pitch

Pourquoi faites-vous cette présentation ?
Que vont vous apporter les personnes présentes ?
Qu'allez-vous leur apporter ?
Vous devez répondre à ces questions avant de vous lancer.
C'est essentiel pour convaincre vos interlocuteurs.



3 – Rédiger votre Pitch avant la présentation

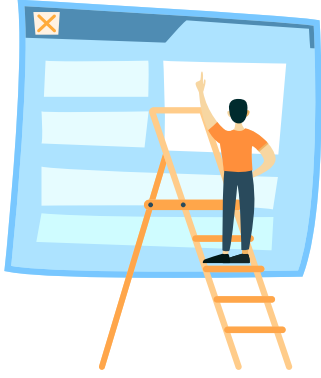
C'est un des secrets de la réussite !
Pas d'improvisation, votre discours doit être maîtrisé.
Il faut provoquer une émotion, c'est la meilleure façon de promouvoir...
Le Pitch c'est 20% de « technique » et 80 % d'émotionnel.



4 - Formuler une bonne accroche

C'est la première phrase de votre pitch.
Elle doit être percutante et attirer l'attention de votre public.
Parlez de vous, racontez une histoire, donnez un conseil ou encore posez une question....
Par exemple, mettez en évidence une problématique marché.

5 – Développer et structurer votre argumentaire



Il doit donner du concret à l'accroche, l'argumenter.
Il s'agit de transmettre une expérience, de communiquer.
Vous devez convaincre.
Expliquez pourquoi vous vous lancez dans ce projet.
Mettez en évidence vos points forts et votre business modèle.
Qui ? Quoi ? Quand ? Comment ?
Ces questions peuvent vous permettre d'établir un plan simple et dynamique.

6 – Utiliser un langage simple



Soyez clair et évitez d'utiliser du jargon technique.
Il faut se mettre à la portée de votre public.
Utilisez des phrases courtes et parlez avec dynamisme.
Vous devez marquer les esprits !



7 – Présenter vos éléments financiers

Pensez à présenter votre budget prévisionnel (sur 3 ans). Inspiré de votre business modèle, il doit être simple et clair pour être efficace. Identifiez et faites ressortir les points clés du budget prévisionnel. Celui-ci doit apparaître comme la « traduction chiffrée » de la stratégie présentée avant.

8 – Apprendre votre Pitch PAR CŒUR

Si vous avez appris votre présentation,
vous gagnerez en confiance et serez alors plus efficace le jour J.
Pour rappel : pas de place pour l'IMPROVISATION !



9 - Soigner votre présentation

Le Pitch débute dès votre entrée dans la salle.
L'image que vos interlocuteurs auront de votre projet est celle que VOUS renvoyez.
Tout est important : les gestes, la posture, l'occupation de l'espace etc...

10 – Conclure efficacement

Pour la conclusion, comme pour toute la présentation,
vous devez garder votre cible à l'esprit pour être convainquant.
C'est le moment de terminer par dire ce dont vous avez besoin : récupérez des contacts,
demandez un financement, proposez vos services....





A retenir :

Le Pitch doit parler de vous avec sincérité et ne pas vous trahir.
Prouvez ce que vous dites !

Il n'y a pas qu'un Pitch autour de votre projet, mais plusieurs. En effet, vous vous présentez de différentes façons selon la cible que vous cherchez à convaincre (clients, banque, partenaires...). Un conseil gagnant : rédigez plusieurs Pitches.

Enfin, vous utilisez, sans le savoir, le Pitch partout en de nombreuses occasions. Être entraîné à l'exercice vous permettra de gagner en confiance et en efficacité dans toutes les situations. Vous serez alors plus performant dans la présentation de votre projet.

Vous souhaitez participer à l'atelier «Pitchez votre projet» ? C'est très simple !

Identifiez-vous sur le site Objectif Entreprendre (<http://www.objectifentreprendre.fr>) et choisissez «Oui» à la question «Je souhaite Pitcher mon projet».

Pour avoir toutes les informations nécessaires sur le déroulement de cette journée, rendez-vous à l'adresse suivante : <http://www.objectifentreprendre.fr/performance-test.html>

OBJECTIF ENTREPRENDRE
LE SALON DE LA CRÉATION-REPRISE D'ENTREPRISE