

ATELIER SUR L'ELEVATOR PITCH

# Comment bien se présenter ?

**Je suis très heureuse de vous  
présenter cette formation !  
Personnellement, j'ai gagné  
en assurance dans mes  
présentations aux autres**

# Bonjour!

## Je m'appelle Alexia.



- Je suis assistante virtuelle depuis janvier 2022.
- J'ai été tour à tour chimiste, commerciale en médicaments puis secrétaire médicale.
- J'ai démarré l'entrepreneuriat par le E commerce et la créations de 4 shops.
- Je suis entrée en mai dernier dans un club d'entrepreneurs où nous apprenons en temps limité à se présenter et j'ai suivi une formation spécifique à ce sujet avec un expert dans le domaine HERVE HUE

## ELEVATOR PITCH :

Présentation orale courte (pas plus de 2 min) en face à face ou en visio avec un prospect pour développer son activité ou tout du moins stabiliser ses clients.

A photograph of two young women sitting and talking. The woman on the left has dark hair and glasses, wearing a brown shirt over a white t-shirt. The woman on the right has long dreadlocks and is wearing a white hoodie. A large blue circle is overlaid on the center of the image, containing white text.

# Pourquoi ?

Chaque entreprise perd en moyenne  
chaque année 7 % de ses clients .

La loi PARETO rappelle que  
20% des clients ramènent 80 % du CA

Donc chaque année, on peut  
potentiellement perdre un gros client

# En prospection, taux de conversion $\approx$ 30%

Ex : si une entreprise à 100 clients, elle peut en perdre 7 par an.

Pour les récupérer , elle devra prospecter au moins 21 personnes pour les récupérer et stabiliser sa clientèle.

**Conclusion :**

si le taux de conversion est trop faible = c'est que l'élévator pitch est à revoir, pas assez convainquant...





# Objectifs de L' Elevator Pitch



**MARQUER LES ESPRITS**

**INTRIGUER**

**SUSCITER L'INTERET**

**Comment ?**

- **1/ Posture**
- **2/ Contenu**
- **3/ Mots**

# Posture : jouez avec votre image !

Qui êtes-vous ?

Faites ressortir vos softskills, vos atouts, votre savoir-être, vos valeurs...

Dès le premier contact, on peut se griller 😞😞

Alors attention, votre image en dépend 😊😊

# Quelles sont vos 3 plus grandes qualités ?

- Bonne humeur
- Enthousiasme
- Dynamisme
- Sens de la communication
- Organisation
- Force de proposition
- Force de persuasion
- Rigueur
- Conviction (la liste n'est pas exhaustive ...)



Personnellement, les termes me caractérisant le plus d'après les autres élèves de la formation sont :

Joyeuse, Dynamique, autonome, professionnelle, à caractère fort et franche... Vous me direz ce que vous en pensez à la fin

# Contenu

## Les 6 grandes questions à traiter

01 Qui suis-je ?

05 A qui je m'adresse ?

02 Que fais-je ?

ET SURTOUT :

03 Comment le fais-je ?

06 mais que vont-ils en

04 Pourquoi le fais-je ?

retenir ?

# Qui suis-je ?

- Nom, Prénom
- Société ( à ne pas oublier )
- Rôle dans la société

# Que fais-je ?

- Mes compétences, mon produit
- Les avantages
- Les bénéfices

# Comment le fais-je ?

- La manière dont je travaille
- Mes outils et méthode

# Pourquoi le fais-je ?

- Les valeurs du produit ou service rendu
- Les valeurs de l'entreprise
- Vos valeurs



# A qui je m'adresse ?

- Les valeurs des clients
- L'identification du client
- La valorisation du client



## Mais que vont-ils en retenir?

Attention à la forme ➡ Ne pas tomber dans le piège

"Je sais ce que je fais donc l'autre va comprendre aussi "

Testez avec vos proches votre pitch et surtout ceux qui ne connaissent pas votre activité pour voir leur ressenti

Choisir ses mots



- Utilisez un langage courant
- Utilisez un vocabulaire professionnel pour intriguer votre prospect
- Variez les intonations
- Faites varier le débit de parole
- Faites parler les blancs (respirez) pour marquer l'esprit
- Changez de volume sonore pour captiver
- Parlez avec les mains et le corps

# S'entraîner, répéter, modifier, corriger et filmez-vous !

## Petites astuces à mémoriser

- Apprendre par coeur pour pouvoir s'en détacher et rester naturel et assuré
  - Finir le pitch par "merci de m'avoir écouté, avez-vous des questions ?"
  - Ne pas dire "j'ai un parcours atypique" car on a tous un parcours qui nous est propre
- Attention aux mots pièges :
- "je vais devenir une référence dans le domaine", ça sous-entend que vous ne l'êtes pas
  - "petits entrepreneurs", c'est réducteur
  - Ne pas finir par "voilà"
- Attention à ne pas développer son cursus si cela n'est pas vraiment pertinent
  - Ne pas parler trop vite

**Merci de m'avoir écouté,  
Avez-vous des questions ?**

