

FORMATION —  
ELEVATOR PITCH

# Elevator Pitch

**Christine Morlet, CSP**  
*Certifiée HBDI™*  
[www.pitchez.fr](http://www.pitchez.fr)

**Pitchez pour être  
mémorable !**



**Rédigez votre pitch**

« L'elevator pitch » professionnel...  
Savoir se présenter, présenter un projet,  
une société sans avoir l'air ridicule

## Et être efficace !

Imaginez que vous attendez l'ascenseur et que vous rencontrez la personne que vous cherchez à joindre depuis des mois...

Vous avez peu de temps pour qu'il vous dise : donnez-moi votre carte de visite !...



**Contact : +33(0)6 74 02 04 24**

[contact@formation-conferenciers.com](mailto:contact@formation-conferenciers.com)

[www.pitchez.fr](http://www.pitchez.fr)

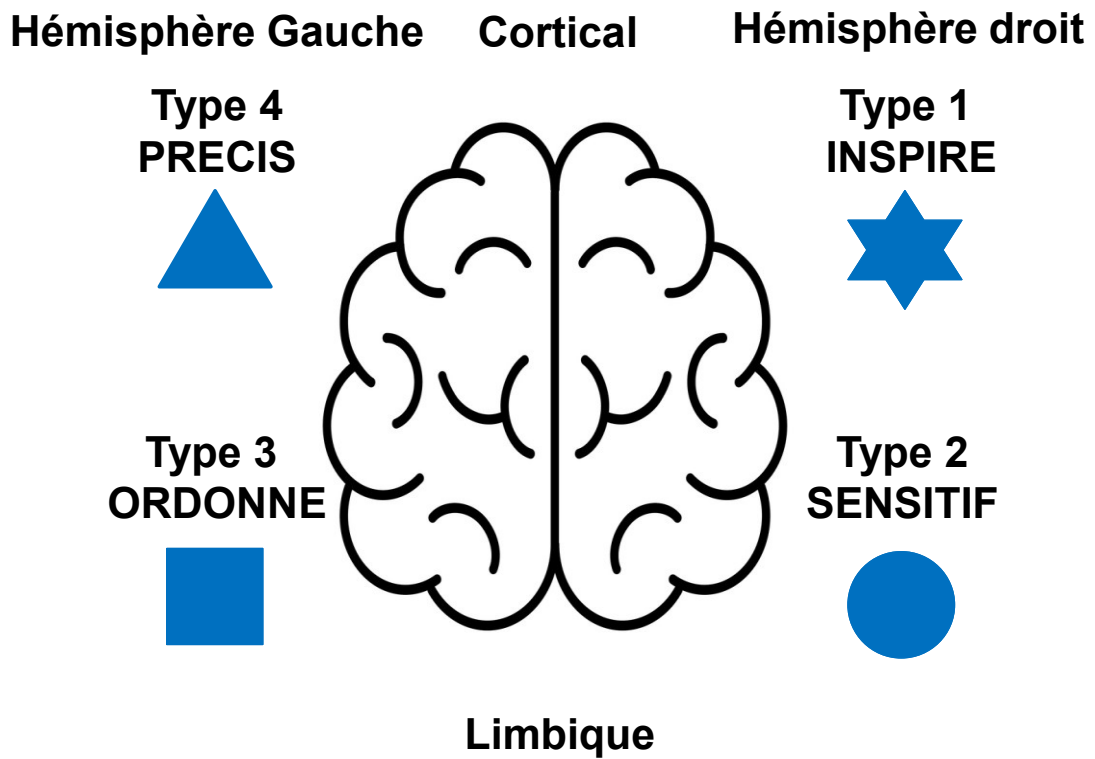
[www.formation-conferenciers.com](http://www.formation-conferenciers.com)

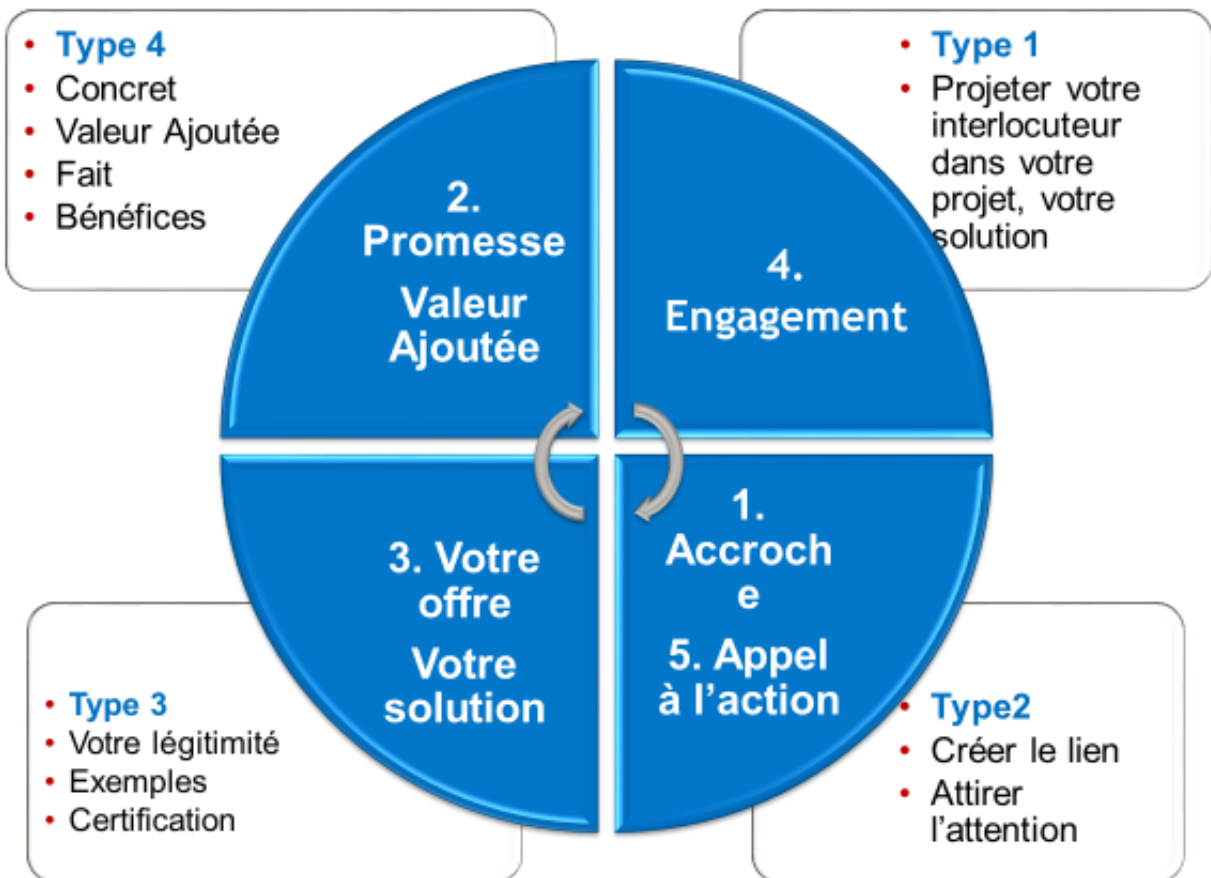
## “Marketing de soi” : 7 questions “clés” à se poser pour préparer votre “pitch”

1. Quel est l’objectif de votre intervention ? Que voulez-vous qu’ils fassent
2. Quel est **LE message clé** que vous voulez que les gens retiennent ?
3. Qui est le public cible susceptible de prendre une décision en ce qui concerne votre offre ?
4. Quels sont les problèmes rencontrés par votre public cible ?
5. Quels sont les résultats (les bénéfices) de votre offre du point de vue de votre public cible ?
6. Qu’est-ce qui vous différencie vraiment des autres ? Quelle est votre “pépite personnelle” ?
7. Que voulez vous qu’ils ressentent

**Rassemblez ces éléments en moins de deux minutes 😊**

© [www.formation-conferenciers.com](http://www.formation-conferenciers.com)





© [www.formation-conferenciers.com](http://www.formation-conferenciers.com)



## Les 5 « étapes » de L'elevator Pitch

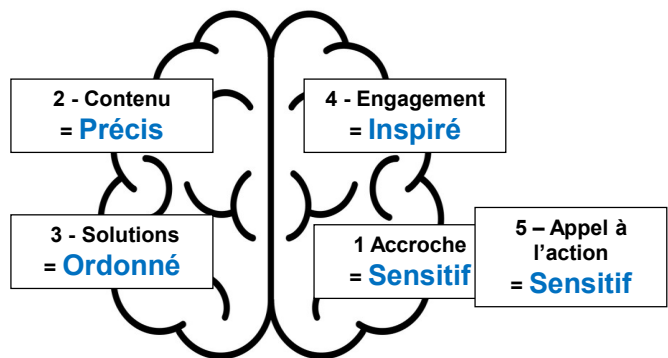
Appel à l'action : Si vous identifiez un intérêt, sollicitez un rendez-vous !

Engagement : Donnez de la perspective à celui qui vous écoute...

Quelles solutions proposez-vous ? Détaillez votre offre...

Votre promesse : Votre bénéfice unique en une courte phrase !

Votre accroche : Quel est votre "pépète"... Attirez l'attention !



© [www.formation-conferenciers.com](http://www.formation-conferenciers.com)

## En résumé !

- Débutez avec une courte phrase qui attire l'attention
- Parlez de votre client, mettez vous à sa place
- Allez à l'essentiel
- Mémorisez votre pitch et répétez
- Ecoutez votre auditoire
- Pensez que votre pitch se transformera souvent en conversation
- Restez naturel !

## C'est à vous

Répondez aux questions puis rédigez votre pitch

Quel est l'objectif de votre pitch (informer, séduire, vendre ?)

.....  
.....

Quel est **LE message clé** que vous souhaitez que votre client cible retienne ? (client cible = votre client idéal)

.....  
.....



# C'est à vous

Qui est le public cible susceptible de prendre une décision en ce qui concerne votre offre ?

.....  
.....

Quels sont les problèmes rencontrés par votre public cible ?

.....  
.....  
.....  
.....

# C'est à vous

Quels sont les résultats (les bénéfices) de votre offre du point de vue de votre client cible ?

.....  
.....

Qu'est-ce qui vous différencie vraiment des autres ?  
Quelle est votre "pépité personnelle" ?

.....  
.....

Que voulez vous que votre interlocuteur ressente ?

.....  
.....

## Votre pitch

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

© [www.formation-conferenciers.com](http://www.formation-conferenciers.com)

## Votre pitch

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

© [www.formation-conferenciers.com](http://www.formation-conferenciers.com)

## Votre pitch

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

© [www.formation-conferenciers.com](http://www.formation-conferenciers.com)

**Vous avez besoin d'un soutien ?**

J'ai une proposition vraiment unique, rien que pour vous...

[Cliquez sur ce lien](#)

© [www.formation-conferenciers.com](http://www.formation-conferenciers.com)