



© fizkes - stock.adobe.com

Un pitch réussi est incarné...

Dans un précédent article, nous avons abordé les secrets d'un pitch (les questions à se poser et la structure). Dans cet article, nous abordons la forme et la mise en pratique du pitch dans une soirée.

La forme : le langage du corps et de la voix

En communication, l'impact du langage du corps et de la voix est très élevé. Certains experts annoncent un pourcentage de 93 %. La communication du corps est connue pour être la

communication non verbale et la voix pour la communication paraverbale. Nous avons travaillé avec une jeune femme sourde et brillante. Virginie Delalande, première avocate sourde en France, finaliste du *Grand Oral* de France 2. Elle lit sur les lèvres. Et pour mieux comprendre ses interlocuteurs, elle a besoin des informations que le corps lui donne. À moindre échelle, nous avons tous ce besoin. Votre corps parle, utilisez-le. Devenez conscient de vos gestes, et de vos mimiques. Un bon langage corporel est sans à-coups et naturel. Il appuie votre message. Variez et choisissez vos gestes afin qu'ils accentuent votre message. Une fois que votre pitch est rédigé, pensez aux gestes à associer aux mots. Parfois, vous vous direz : « ce n'est pas du tout natu-

rel », et pourtant très vite vos gestes deviendront fluides et en accord avec vos mots.

Chaque geste est une parole

La bonne nouvelle c'est que vos progrès sont rapides et vos gestes mémorisés. Entraînez-vous à dire votre pitch avec vos gestes afin de les intégrer. Attention, devant une ou quelques personnes, vos gestes sont amples et réduits. Ils partent de votre corps. Décollez vos coudes de votre buste. En revanche, devant un grand groupe, vos gestes sont plus grands et plus amples. Vos bras se détendent complètement. Pour varier et amplifier

vos gestes, imaginez que vous parlez à des personnes malentendantes. Votre visage donne mille indications. Il est important que les expressions de votre visage corroborent vos paroles. Le sourire est clé. Entraînez-vous à pitcher en souriant devant une glace. Exagérez un peu et le jour J vous serez super. C'est surtout grâce à vos yeux, vos sourcils et votre bouche que vous exprimez la tristesse, la peur, la joie... C'est en exprimant des émotions que vous captivez votre interlocuteur.

Contact visuel, voix, volume, débit, pauses et silences

Que ressentez-vous lorsqu'une personne vous parle sans vous regarder ? Le contact visuel joue un rôle très important dans l'établissement des relations entre les gens. Soyez en conscient. Vous regardez votre interlocuteur, il est avec vous. Vous ne le regardez plus, il vous laisse tomber. Tout en parlant, regardez vos interlocuteurs. Regardez-les pendant quelques secondes et pensez à ceux qui sont juste à côté de vous afin de ne pas les oublier.

Votre voix est un atout ; elle vous permet de véhiculer le bon message. C'est une alliée formidable si elle est variée.



©Monkey Business - stock.adobe.com

Votre voix est soutenue par une colonne d'air. Si vous allez chercher l'air à partir du ventre, votre voix sera de meilleure qualité. La « respiration abdominale » vous permettra de contrôler votre souffle. La façon dont vous vous tenez est importante, l'air doit pouvoir circuler librement. Tenez-vous droit(e), dégagez votre poitrine, la tête haute, les épaules en arrière et fléchissez légèrement les genoux.

Pensez à varier le volume en fonction de ce que vous dites. Pour exprimer la colère, montez le son ! Si vous voulez partager un secret, baissez le son !

Le nombre idéal de mots prononcés par minute se situe entre 125 et 160. Là encore, la variété est importante, le débit est plus rapide à certains moments, plus lent à d'autres ; par exemple, ralentissez pour exprimer un point important.

Il faut parfois savoir se taire ! Utilisez les pauses et les silences pour mettre l'accent sur une idée, attirer l'attention, ponctuer... Et respirer... Un silence après une question est indispensable pour laisser à l'auditoire le temps nécessaire pour répondre mentalement.

Enregistrez votre voix en pitchant. Cela vous permet de vous focaliser sur votre voix et faire les réglages. Détectez les mots sur lesquels vous pouvez mettre l'emphase, accélérer ou ralentir. Identifiez les moments qui méritent des pauses.

Un bon networkeur pose beaucoup de questions

Pour briser la glace :

- Qu'est-ce qui vous amène ici ?
- Qu'est-ce qui vous a motivé(e) à venir ce soir ?
- D'où venez-vous ?
- Quel bel endroit !
- Vous êtes déjà venu(e) à ce type d'événement ?
- J'adore vos chaussures...

La glace est brisée, vous pouvez poser des questions sur ce qu'ils aiment dans la vie, sur l'actualité... et ensuite sur le business. Là encore, faites-les parler. Posez des questions sur le présent (que faites-vous actuellement, comment cela se passe-t-il ?...), puis abordez le passé

(quel est votre parcours, comment avez-vous commencé, quel rêve aviez-vous ?...), et enfin le futur (quels sont vos enjeux/vos prochains défis, comment voyez-vous votre poste évoluer ?...). Vous avez maintenant des informations et des astuces pour réussir vos pitchs et mieux communiquer. Christine Morler et Véronique Leroy vous souhaitent de belles réussites.

Pour aller plus loin

Livre de
**Christine Morler
et Veronique Leroy**
www.pitchez.fr
<https://www.pitchez.fr/contact/>



Le pitch conversation

Dans une soirée, vous aurez de 7 secondes à 2 minutes pour vous présenter. Pensez à ce que vous voulez que l'autre retienne afin de sélectionner le bon message-clé pour cette soirée. Dans une soirée *network*, un pitch se transforme en conversation. L'avantage est que vous aurez votre pitch bien en tête et qu'il sera aisé de placer telle ou telle phrase au moment opportun. Le pitch conversation n'est pas une discussion entre amis. Avec toutes les personnes que vous souhaitez convaincre ou pour entrer en relation, ayez toujours un objectif en tête et soyez à l'écoute.