

# PITCH DE L'ASCENSEUR

## FICHE EXERCICE

**ÉTAPE 1.** Pour faciliter la rédaction de ton pitch, réponds d'abord à ces questions avec le maximum de clarté.

### Qui es-tu ?

Quel est ton nom ?

Pour quelles entreprises as-tu travaillé ?

Quel est le nom de ton service/produit ?

Comment t'adresses-tu à ton public/ta cible ?

Dans quel secteur travailles-tu ?

Quelles sont les concurrents ?

### Que fais-tu ?

Quelle est ton expérience professionnelle ?

Quel est le projet ou l'initiative dont tu es le/la plus fier(e) ?

Sur quels projets travailles-tu actuellement ?

Quel travail bénévole as-tu déjà effectué ?

Quels sont tes centres d'intérêt et tes loisirs ?

### Comment réussis-tu ?

Quelles méthodes ou stratégies spécifiques utilises-tu pour atteindre tes objectifs ?

Quelles sont tes compétences techniques et transversales ?

Quelle est la vraie valeur ajoutée de ton service/produit ?

Quelles sont les ressources dont tu disposes ?

### Qu'est-ce qui te rend unique ?

Qu'offres-tu que tes concurrents ne peuvent pas offrir ?

Comment développes-tu ton branding personnel ou la marque de ton entreprise ?

Quelles statistiques ou KPI peux-tu fournir pour prouver ta valeur ?

Quelles formations spécifiques as-tu suivies ?



# PITCH DE L'ASCENSEUR

## FICHE EXERCICE

**ÉTAPE 2.** Pour rédiger ton pitch, écris une ou deux phrases par élément (privilégie la clarté, la concision et l'impact).

<b>TON INTRODUCTION</b> Explique à ton interlocuteur qui tu es et quel est ton poste actuel (ou ta situation).	
<b>TON EXPÉRIENCE</b> Présente ton expérience de manière claire et pertinente.	
<b>TES OBJECTIFS</b> Accroche ton interlocuteur avec des objectifs qui communiquent clairement ce que tu proposes.	
<b>TA SOLUTION</b> Explique ta valeur ajoutée pour atteindre les objectifs que tu viens d'énoncer.	
<b>TON PLAN D'ACTION</b> Tu as défini tes objectifs et ta solution, termine par un appel à l'action en proposant la prochaine étape.	

# PITCH DE L'ASCENSEUR

## FICHE EXERCICE

**EXEMPLE :** Elisa, responsable marketing, a démissionné et cherche un poste plus en adéquation avec ses valeurs..

<b>TON INTRODUCTION</b> Explique à ton interlocuteur qui tu es et quel est ton poste actuel (ou ta situation).	<i>Bonjour, je suis Elisa. Ce que je fais ? En ce moment, je suis disponible mais l'an dernier, j'encadrais un service marketing. Notre rôle était d'aider les commerciaux à vendre des téléphones.</i>
<b>TON EXPÉRIENCE</b> Présente ton expérience de manière claire et pertinente.	<i>On passait notre temps à cogiter pour leur trouver de nouveaux arguments "massue" et à leur faire de belles plaquettes en couleurs. Mon employeur, c'était la société XX, une filiale de YY, donc on avait les moyens de travailler sérieusement.</i>
<b>TES OBJECTIFS</b> Accroche ton interlocuteur avec des objectifs qui communiquent clairement ce que tu proposes.	<i>Le plus gratifiant, c'est que ça marchait. La première année, on a fait vendre 10 % de téléphones en plus que l'année précédente. Et l'an dernier, on a explosé le record !</i>
<b>TA SOLUTION</b> Explique ta valeur ajoutée pour atteindre les objectifs que tu viens d'énoncer.	<i>Il faut dire que j'ai mes recettes bien à moi...</i>
<b>TON PLAN D'ACTION</b> Tu as défini tes objectifs et ta solution, termine par un appel à l'action en proposant la prochaine étape.	<i>Je me demande comment ces recettes s'appliqueraient dans un secteur comme le vôtre, le développement durable. Ça vous dit d'en discuter la semaine prochaine dans votre bureau ?</i>