

RÉUSSIR VOTRE PITCH : QUELQUES SECONDES POUR CONVAINCRE !

Savoir présenter ses idées et arguments avec efficacité en seulement quelques minutes, voire quelques secondes et désormais un passage obligé dans notre monde de travail chronophage.

Le pitch (courte synthèse d'un projet, d'une idée... devant tenir dans un laps de temps extrêmement réduit).

Pourquoi pitcher ?

Il n'est pas si simple qu'il n'y paraît de décrire en seulement quelques phrases ou quelques minutes un projet qui nous tient à cœur et sur lequel on travaille depuis des semaines, voire des mois. Pourtant c'est une étape qui va s'avérer fort utile et constructive.

Le pitch peut être écrit : paragraphe court agrémenté éventuellement de visuels.

Pitcher nous oblige à prendre un certain recul par rapport au projet à présenter

- Expliquer clairement le projet qui vous anime.
- Délivrer les informations essentielles.
- Faire passer le bon message.
- Conclure positivement.

Préparer son intervention

Pas d'improvisation ! pour une efficacité optimale, une préparation est essentielle.

- Qui sont mes interlocuteurs ?
- Qu'attendent-ils de moi ?
- Quelles solutions est-ce que j'apporte à quels problèmes ?
- A quelles questions devez-vous répondre ?



De combien de temps vais-je disposer ?

Afin de vous entraîner au préalable, il est essentiel d'avoir une bonne idée du temps qui vous sera imparti pour votre présentation.

Réserver un moment en fin de pitch au cours duquel vos interlocuteurs pourront poser des questions. Des interrogations de la part d'un public sont souvent très bon signe.

Quelles sont les questions que l'on peut me poser ?

Si votre présentation a été bonne, elle soulèvera inévitablement des questions, des objections.

Préparez-vous à ceci afin de ne pas être pris de cours et déstabilisé lors de votre intervention, ce qui vous discréditerait d'emblée.

Être capable de répondre aux objections démontre que l'on maîtrise son sujet.



Quels supports vais-je utiliser ?

Exit le Powerpoint à rallonges où l'auditoire décroche très rapidement parce que noyé dans les illustrations, effets de transition et détails bien souvent trop nombreux !

La méthode *Pecha Kucha* aussi appelée « 20 x 20 » est un format combinant une présentation orale et la projection de 20 slides se succédant automatiquement toutes les 20 secondes. La présentation dure exactement 6 minutes et 40 secondes.

Il est conseillé d'illustrer vos dires qui sont autant d'alliés dans cette étape importante. Le but d'un pitch est de retenir l'attention de son auditoire et non de l'endormir.

Concrètement, une présentation en mode Pecha Kucha est un cocktail où se mélangent :

- **Créativité** : graphisme, visuels et couleurs travaillés.
- **Peps et dynamisme** : rythme, émotions et positivité.
- **Concision** : des mots clés qui parlent au public présent.
- **Automatisation** : les diapositives défilent de manière automatisée sans intervention et de préférence sans effets de transition.

Préparation

Partie essentielle : structurer votre discours.

Vous pouvez tout d'abord, par exemple, noter sur 20 post-its (qui représentent vos 20 diapos) les points principaux de votre présentation : 1 idée et quelques mots clés. Il vous faut rester clair et concis. 20 secondes, c'est court. Cela représente un discours d'une cinquantaine de mots à un rythme de parole normal. Aussi, n'hésitez pas à enlever tout ce qui n'est pas essentiel non adapté à votre public.

La première diapo peut servir de rapide introduction.

Soignez son contenu (tant visuel qu'oral) : c'est le moment de capter dès la première seconde l'attention de votre auditoire. Sans toutefois tout dévoiler !

Illustrez vos diapos : les images parlent souvent bien plus que les mots. Usez d'illustrations qui renforcent ce que vous dites.

Piquez la curiosité de vos interlocuteurs : 1 visuel et 2 ou 3 mots clés feront l'affaire.

Votre tout dernier slide sera votre conclusion.

Entraînement

Présenter en mode Pecha Kucha n'est pas inné et ne se maîtrise pas du jour au lendemain. Il est nécessaire de pratiquer et pratiquer encore avant de parfaitement dominer cet art. Recherchez ce qui se fait en la matière, inspirez-vous, faites ressortir votre personnalité, présentez devant un auditoire "test" ou devant votre miroir ou votre caméra. Entraînez-vous jusqu'à être totalement à l'aise avec votre présentation. Cela vous aidera également à évacuer une bonne dose de stress quant au jour J.

Structurer son intervention

- Avant d'entrer en scène, prenez quelques grandes respirations afin de ne garder que le bon trac, essentiel au dynamisme.
- Parler haut, fort et distinctement.
- Faire des phrases courtes.
- Disposer d'une fiche cartonnée avec les mots clés de votre discours.
- Avoir une attitude posée et affirmée.
- Être positif et souriant.
- Argumenter, inspirez confiance en étant sûr de vous et de ce que vous avancez.

Clôturer son pitch

Dès vos premiers mots, vous devez accrocher votre auditoire, l'intéresser, l'intriguer et le captiver jusqu'à votre tout dernier mot !

Illustrer votre intervention avec de petites anecdotes vous permettra de tisser un lien avec vos interlocuteurs. Jouer sur la carte des émotions vous permettra de mieux impliquer votre auditoire.

Inspirez confiance en étant sûr de vous et de ce que vous avancez tout en démontrant l'expertise que vous possédez dans le domaine. Un conseil, répétez, répétez jusqu'à ce votre discours soit fluide et totalement naturel.

Concluez sur un aspect essentiel.

Remerciez et saluez

Ici aussi, il est question de **laisser une bonne impression** : vous montrez ainsi que vous ne fuyez pas. Soyez bref, mais efficace !