

Canevas de construction d'un pitch SIR Dialogue

Instructions

1. Construisez une première trame des messages du pitch SIR ;
2. Réfléchissez à la formulation de vos questions ;
3. Elaborez un arbre des réponses possibles et imaginez vos pistes de réaction ;
4. Testez-le et entraînez-vous avec divers interlocuteurs « cobayes ».

Situation (drame)	Message sur la problématique	Question de validation
	Illustrez une situation problématique qui affecte probablement votre interlocuteur, pointez éventuellement une de ses principales causes.	Posez une question du style : « Votre organisation est-elle aussi concernée par cette problématique ? » Attendez et écoutez, si non , improvisez... !
Impact (suspense)	Message sur les conséquences et impacts	Question de clarification
	Expliquez les conséquences négatives et les impacts néfastes provoqués par cette situation problématique. Focalisez sur les pertes potentielles pour votre interlocuteur.	Vérifiez si votre interlocuteur fait aussi face aux mêmes conséquences et impacts négatifs. Attendez et écoutez, si non , improvisez... !
Résolution (espoir)	Message sur la solution proposée	Questions d'ajustement
	Expliquez comment votre produit, service ou projet peut aider à résoudre la problématique ou ses causes et provoquer des changements positifs sur les impacts.	Posez souvent des questions, écoutez et ajustez la suite et la longueur de votre message pour l'adapter à votre interlocuteur et à ce qu'il vous répond. Prévoyez des pistes !

¹ Ce modèle est issu de l'approche SIR, de Richard Fouts analyste du Gartner Group, transformé de **monologue** en **dialogue** par Hank Barnes, autre VP analyste chez Gartner.