

A bon pitcheur un bon pitch !

Caractéristiques du bon pitcheur

- Préparation
- Confiance en toi
- Compétence en communication
- Compétences en narration
- Gestion du temps
- Gestion du stress
- Maîtrise de la technique
- Empathie
- Écoute active
- Adaptabilité
- Réactivité
- Vision
- Persuasion
- Langage corporel positif
- Authenticité
- Passion
- Humilité
- Positivité

Caractéristiques du bon pitch

- Clair et simple
- Engageant
- Structuré
- Bref
- Stimulant
- Imagé
- Enthousiaste
- Factuel et argumenté
- Original
- Orienté solution
- Conclusif
- Illustré (optionnel)
- Emouvant

Es-tu un bon pitcheur ?

Que tu sois un entrepreneur, un vendeur, un communicateur ou membre d'une association, pour être un bon pitcheur, tu devras posséder certaines caractéristiques clés qui te distingueront et te permettront de réussir dans l'art de la persuasion et de la communication efficace.

En cultivant les caractéristiques ci-dessous et en les adaptant à ton style et à tes objectifs, tu seras mieux équipé-e pour devenir un pitcheur ou une pitcheuse efficace et capable de persuader.

1. **Préparation** : prépare-toi minutieusement pour chaque présentation en connaissant ton sujet, ton public et en ayant un plan clair en tête ;
2. **Confiance en toi** : crois en ce que tu dis et en ton potentiel, faisant rayonner ta confiance et renforçant ta crédibilité ;
3. **Compétence en communication** : utilise le langage oral pour exprimer clairement tes idées de manière concise et convaincante ;
4. **Compétences en narration** : raconte des histoires captivantes et pertinentes pour rendre ton pitch plus mémorable ;
5. **Gestion du temps** : utilise efficacement le temps alloué pour ton pitch, en te concentrant sur les points clés ;
6. **Gestion du stress** : gère la pression liée à la communication en public en restant calme et confiant ;
7. **Maîtrise de la technique** : si ton pitch nécessite des supports visuels ou technologiques, utilises-les de manière fluide et pro ;

8. **Empathie** : comprends les émotions et les perspectives de ton auditoire pour créer une connexion émotionnelle et répondre à leurs besoins ;
9. **Écoute active** : sois attentif aux besoins et aux préoccupations de ton auditoire en ajustant ton pitch en fonction de leurs réactions ;
10. **Adaptabilité** : ajuste ton discours en fonction des réactions de ton auditoire et du contexte ;
11. **Réactivité** : répond rapidement et efficacement aux questions et aux commentaires de l'auditoire ;
12. **Vision** : peins une image claire et inspirante de l'avenir grâce à ton idée ou à la solution que tu apportes ;
13. **Persuasion** : utilise des arguments solides, des preuves tangibles et des techniques de persuasion pour influencer et convaincre ;
14. **Langage corporel positif** : utilise un langage corporel ouvert, un contact visuel et des gestes appropriés pour renforcer ton discours ;
15. **Authenticité** : reste toi-même et n'essaie pas d'être quelqu'un que tu n'es pas ;
16. **Passion** : partage ta passion pour le sujet ou le produit que tu présentes, cela peut captiver l'auditoire ;
17. **Humilité** : sois ouvert aux commentaires et aux idées des autres, et reconnais que personne n'a toutes les réponses ;
18. **Positivité** : maintiens une attitude positive et optimiste, même face aux défis ou aux critiques.

Ton pitch est-il bon ?

Le but de ton pitch est de te donner une opportunité d'aller plus loin dans la discussion, d'être un appel pour une prochaine action. Pour cela, il devrait posséder au moins les quelques qualités ci-dessous :

1. **Clair et simple** : ton message est limpide et simple à comprendre, même pour quelqu'un non initié ;
2. **Engageant** : dès le début, il capte ton auditoire avec une introduction captivante ou intrigante ;
3. **Structuré** : ton pitch est organisé de manière logique avec une intro engageante, un développement fluide et une conclusion percutante ;
4. **Bref** : Il respecte le temps imparti, il est succinct tout en livrant l'essentiel avec impact ;
5. **Orienté pour ton public** : il démontre comment ton idée répond spécifiquement aux besoins et aux intérêts de ton auditoire ;
6. **Stimulant** : Ton pitch présente les avantages exceptionnels de ton idée et explique comment elle résout un problème ou apporte une amélioration significative ;
7. **Imagé** : ton pitch est imagé par l'utilisation d'exemples concrets ou d'anecdotes captivantes qui le rendent vivant et mémorable ;
8. **Enthousiaste** : il transmet un enthousiasme contagieux, est crédible et est rayonnant de confiance ;
9. **Factuel et argumenté** : ton message est argumenté avec des preuves tangibles comme des données, des statistiques ou des témoignages convaincants ;
10. **Original** : il démontre ce qui rend cette idée et innovante par rapport à la concurrence, en mettant en avant ses caractéristiques uniques ;

11. **Orienté solution** : en identifiant clairement le problème que l'idée résout et expliquant comment il le fait efficacement et de manière remarquable ;
12. **Conclusif** : ton pitch encourage ton auditoire à agir par un appel clair à l'action, que ce soit pour poursuivre la discussion, marquer un rendez-vous ou saisir une belle opportunité ;
13. **Illustré (optionnel)** : ton pitch peut être accompagné de quelques supports visuels, dès qu'ils sont clairs, pertinents et visuellement élégants ;
14. **Emouvant** : en mettant en avant comment l'impact de ton idée peut transformer la vie des gens en résolvant leurs problèmes de manière profonde ;

En s'inspirant de Descartes et de sa citation « *Cogito, ergo sum* (je pense donc je suis) », la conclusion inci pourrait être : « *Pitchum, ergo sum* (je pitche, donc je suis) ».