**Les REGLES D’OR POUR BIEN PITCHER SON projet**

**1. PRÉPAREZ VOTRE DISCOURS**

En quelques secondes, vous devez savoir exposer votre projet le plus simplement possible. Vos explications doivent être structurées et préalablement préparées. Concevez un discours simple, pouvant être compris de tous. Pour cela, demandez-vous à qui votre discours s’adresse, quelle est votre intention et qu’est-ce que vous attendez en retour de votre interlocuteur. Votre pitch doit aussi s’adapter à votre audience. Vous ne vous adresserez pas de la même façon à un ami que vous connaissez et qui connaît votre projet qu’à votre directeur que vous devez convaincre.

**2. LES ÉLÉMENTS ESSENTIELS DE VOTRE PITCH**

L’idée originelle du pitch résidant dans l’opportunité de convaincre votre interlocuteur en moins d’une minute, le temps d’un trajet en ascenseur.

C’est pourquoi le pitch est un exercice qui doit suivre une certaine structure :

* Une accroche : elle doit susciter l’envie d’écouter votre discours et peut-être  une affirmation ou une question.
* Le corps de votre discours : de moins de 300 mots, il doit vous permettre de présenter succinctement votre projet.
* Une offre : elle doit comporter les moyens de communiquer plus longuement avec vous que ce se soit pour retrouver vos services sur votre site Internet, vous suivre sur les réseaux sociaux ou venir à votre rencontrer à une adresse précise.
* Un support : il doit vous permettre d’impacter plus intensément votre cible, comme une brochure ou une présentation vidéo.

**3. ATTENTION À VOTRE LANGAGE CORPOREL**

La gestuelle et l’attitude font partie intégrante de votre discours. Soyez cohérent entre ce que vous dites et vos gestes. Pour cela, vous devez d’abord croire en votre ptich et en votre projet. Il est plus facile de convaincre lorsque l’on est convaincu soi-même ! Regardez votre interlocuteur dans les yeux pour l’emmener avec vous dans votre discours et essayez d’avoir une position ouverte (ne pas croiser les mains, les jambes ou les bras) afin d’obtenir une connexion avec votre audience. Vous devez transmettre votre passion et votre dynamisme grâce à votre langage corporel. Restez calme et vous-même pour toucher votre cible.

**4. ENTRAÎNEZ-VOUS ET DEMANDEZ DES AVIS EXTÉRIEURS**

Le secret d’un bon pitch, c’est de s’entraîner régulièrement. Vous allez devoir répéter votre présentation pour la maîtriser à la perfection. Sans préparation, vous allez être beaucoup moins performant le jour où vous aurez besoin de convaincre votre audience. Apprenez votre texte pour éviter de perdre du temps dans des moments de réflexion. Mais votre pitch ne doit pas sembler être récité. Ayez un regard extérieur sur votre présentation afin de réajuster votre discours !  Demandez l’avis de vos proches et regardez des vidéos de pitch afin de savoir ce qu’il ne faut absolument pas faire.