

## Elevator pitch : Convaincre en quelques minutes (1J)



### Descriptif

« *Si vous ne pouvez pas expliquer quelque chose simplement, cela veut dire que vous ne la comprenez pas.* » - Albert Einstein

Avez-vous déjà été confronté à la question « *Et vous...que faites-vous dans la vie ?* »

Donner sa fonction ne suffit pas, réciter son CV est trop long et souvent ennuyeux. L'elevator Pitch est un concept venu des Etats-Unis qui consiste à pouvoir se présenter le temps d'un trajet en ascenseur. L'objectif n'est pas de donner toutes les informations sur votre projet, mais plutôt de se focaliser sur l'essentiel pour donner envie à votre interlocuteur d'en savoir plus. Il est donc important de pouvoir exprimer qui nous sommes, ce que nous faisons ou quels sont nos projets de façon claire, rapide et percutante. C'est un exercice délicat qui nécessite une préparation et surtout de l'entraînement.

L'objectif de cette formation est de permettre aux participants de construire leur elevator pitch et de le mettre en pratique dans un cadre sécurisant et propice à l'échange.

### Objectifs

- Comprendre l'origine et les différents types de présentations express ;
- Construire son elevator Pitch : les règles à respecter et les points à éviter ;
- Identifier et lever les freins/difficultés éventuels lors de ses présentations et/ou rencontres ;
- Identifier les émotions en jeu dans toute relation interpersonnelle et en comprendre le fonctionnement ;
- Observer et se synchroniser au langage non-verbal de son interlocuteur pour renforcer l'impact de son message ;
- Mettre en pratique, donner et recevoir un feedback constructif.

### Pour aller plus loin

- Maitriser son langage non-verbal (½ J)
- Small Talk : Mettre à profit les petites conversations informelles (1J)
- Savoir-Faire et Faire savoir : vers un marketing de soi (1J)
- Communiquer avec assertivité (1J)