

**IDEA**

**SPEED PITCHING  
DO'S AND DON'T**

---

**QUAND VOUS N'AVEZ QUE  
2 MINUTES POUR CONVAINCRE**



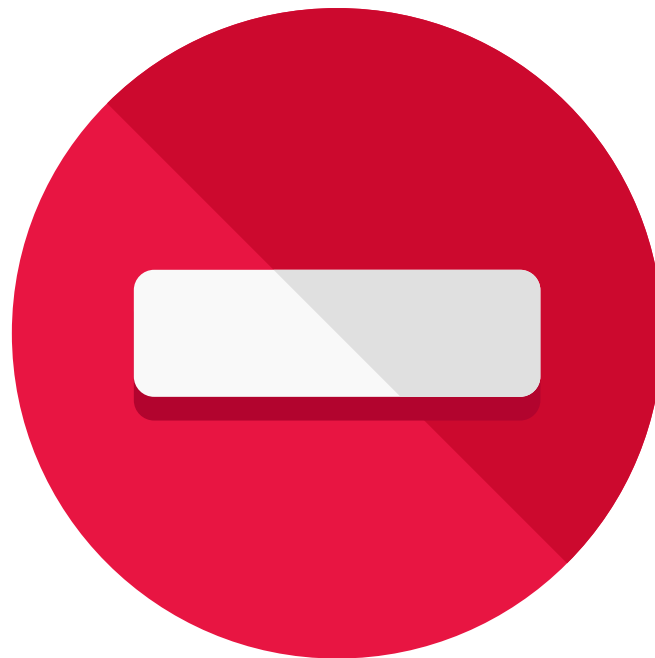
# À QUOI SERT LE SPEED PITCHING ?

---

- PRÉSENTER ET METTRE EN VALEUR SON PROJET
- QUALIFIE QUI VOUS ÊTES
- CLARIFIE CE QUE VOUS FAITES
- AIDE VOS PARTENAIRES POTENTIELS À PRENDRE UNE DÉCISION

# **SPEED PITCHING**

## **DON'T**



- **NE PARLER NI TROP, NI TROP PEU**
- **NE PAS UTILISER TROP DE JARGON OU D'ACRONYMES**
- **NE PAS SE CONCENTRER SUR DES INFORMATIONS INUTILES**
- **NE PAS ÊTRE TROP TECHNIQUE DANS SES EXPLICATIONS**

# SPEED PITCHING

## DO !

- RACONTER UNE HISTOIRE - GÉNÉRER DE L'ÉMOTION
- RÉPONDRE À LA QUESTION « QUE PUIS-JE FAIRE POUR VOUS ? »
  - ÊTRE « CLIENT-CENTRIQUE »
  - KEEP IT SIMPLE AND STUPID !





# STRUCTUREZ AVEC LA MÉTHODE WHN

## WOW

SAY SOMETHING INTRIGUING  
(EVEN PUZZLING) THAT WILL  
MAKE THE OTHER PERSON  
WANT TO HEAR...

## HOW

ANSWER THE STATED  
OR UNSPOKE QUESTION  
AND EXPLAIN EXACLY  
WHAT YOU DO

## NOW

SHIFT INTO STORYTEL-  
LING MODE GIVING A  
CONCRETE EXAMPLE OF  
A CURRENT CUSTOMER  
“NOW, FOR EXAMPLE...”

# **SPEED PITCHING**

## **NE PAS OUBLIER**



- **DE SE PRÉSENTER**
- **DE DÉCRIRE LE PROBLÈME QUE VOUS RÉSOLVEZ**
- **DE DÉCRIRE LE PRODUIT / LA TECHNOLOGIE**
- **DE PRÉSENTER SA VALEUR AJOUTÉE**
- **DE DIRE CE QUE VOUS RECHERCHEZ**

# PAROLES, PAROLES

## OUI MAIS...

---



- **SOURIEZ ! (MÊME SI CE N'EST PAS POUR LA TÉLÉ)**
- **KEEP CALM (AND PITCH QUICKLY)**
- **CONTRÔLER VOTRE DÉBIT DE PAROLES**
- **REGARDEZ VOS INTERLOCUTEURS (ET NON VOTRE POWER POINT)**
- **EXPRIMEZ VOTRE PASSION**
- **SOYEZ ACTEURS ET ACTRICES (NE LISEZ PAS VOS NOTES)**



# FAITES UN TEST

---

PRÉPAREZ VOUS AUX QUESTIONS ET PEUT-ÊTRE...  
À L'ABSENCE DE RÉPONSE !



# L'ÉQUIPE IDDEA

---

VOUS SOUHAITE BONNE CHANCE

