

IDEA

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

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

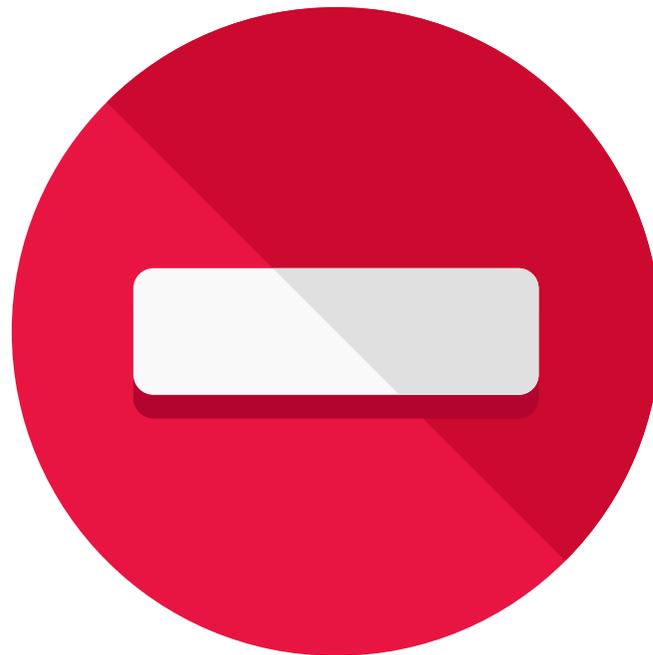


À QUOI SERT LE SPEED PITCHING ?

- 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

