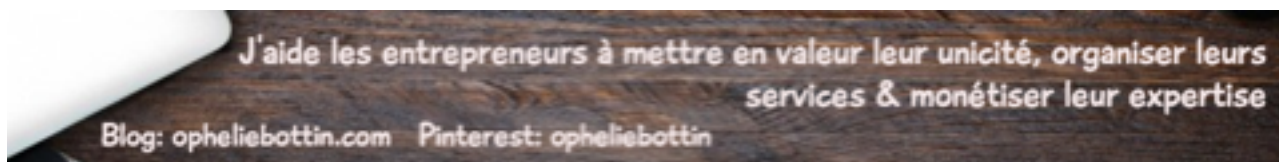


Bienvenue,

Créer un pitch elevator est un exercice qui demande de la pratique et qui peut être impressionnant. Utilisez les pages qui suivent pour créer et personnaliser votre propre pitch elevator.

Vous découvrirez aussi comment être toujours prêt à toute éventualité pour ne plus jamais trembler en entendant le fameux « **Que faites vous dans la vie?** »

Pour toutes vos questions, vous pouvez m'écrire à ophelie@opheliebottin.com ou visitez la page [Facebook](#)



Ecrivez ici les 4 composants du pitch

| | |
|---|---|
| <p>1/ Qui est votre client idéal?</p> | <p>2/ Quels produits/ services uniques fournissez vous?</p> |
| <p>3/ Quels résultats concrets apportez-vous?</p> | <p>4/ Pourquoi devrait on travailler avec vous?</p> |

Maintenant que vous avez les éléments de base de votre pitch elevator, pourquoi ne pas essayer de les mixer pour en faire quelque chose de fonctionnel.

Rappelez vous! Il n'y a pas d'assemblage miracle, il y a juste les éléments que vous avez envie de mettre en avant par rapport à votre interlocuteur.

- **L'assemblage de base** (celui que j'utilise quand je ne connais pas du tout mon interlocuteur): **1 + 2 + 3 (+ 4)** Essayez pour voir en utilisant le bas de la feuille.

Autres assemblages possibles

4 + 3 + 2

1 + 3 + 4

Félicitations!!

Vous avez tout ce qu'il vous faut pour vous lancer dans la personnalisation de votre pitch elevator.

Il est temps pour vous d'essayer de transformer vos qualités naturelles en discours rapide et facile à présenter à vos interlocuteurs. Un bon pitch est un mini discours qui VOUS ressemble, n'essayez pas de copier un autre... Faites ce qui marche pour vous et vous serez victorieux.

Au cas où, je vous remets les conseils qui sont dans l'article:

- Votre discours devrait être coulé et facile, sans stress et reposé. Un peu comme si on vous demandait l'heure.
- Ne cherchez pas à réciter votre discours sans respirer pour en finir le plus vite possible. Ce n'est pas une course, c'est une OPPORTUNITÉ de faire une rencontre professionnelle.
- Si vous êtes un grand grand timide, prenez un temps de pause avant de répondre et faites de votre mieux pour sourire. Le sourire est communicatif, il génère chez votre interlocuteur une réponse positive et il vous pardonnera bien plus facilement votre phrase mal tournée ou votre embarras.
- Plus vous pratiquez, plus cet exercice vous paraîtra simple et agréable même pour la plus grande des timides que je suis.

A très bientôt sur www.opheliebottin.com

Comme tous les contenus GRATUITS que je vous fournis, vous avez UNIQUEMENT le droit d'en imprimer des copies pour votre usage PERSONNEL. Toute réutilisation, copie, utilisation, sous traitance, images, contenu qui pourrait être sortie de son contexte et qui ne contiendrait pas mon accord explicite sera POURSUIVIE devant les tribunaux pénaux, sans préjudice des actions civiles et des demandes de dommages et intérêts.

Ce document est donné à titre indicatif et il est toujours possible que votre situation professionnelle ne vous permette pas d'en faire l'usage pour lequel il a été prévu. En cas de doute, consultez un professionnel. Ce document inclut une obligation de moyens et pas une obligation de réussite.

La responsabilité de l'auteur ne saurait être engagée en cas de non progression de l'entreprise, de stagnation ou de frais ayant engendré des pertes. De même les achats éventuels de matériel ne sont pas couverts par cette limite de responsabilité.