



"Elevator Pitch" - Faites la différence !

PRESENTATION

Imaginons que vous prenez l'ascenseur. Vous reconnaissez la personne qui est à côté de vous. C'est une personne bien placée et vous savez qu'elle pourrait vous aider à atteindre plus rapidement certains objectifs en lien avec la croissance de votre entreprise/projet. Cette personne ne vous connaît pas et vous devez vous démarquer rapidement avant d'arriver à l'étage souhaité...

Par où commencer? Quels sont les éléments importants à mentionner? Plus précisément... qu'allez-vous lui dire ?

PERSONNES CONCERNEES :

Toute personne amenée à se présenter efficacement quel que soit le contexte.

OBJECTIFS DE LA CONFERENCE

- Savoir être court & efficace lors d'une présentation de moins de 2 minutes
- Permettre à 10 « challengers » de présenter leur « pitch » et d'être évalués, puis permettre au public de voter pour les 3 meilleurs.

DATES ET LIEU : A définir

DUREE : 1 à 2 heures avec échange avec la salle selon le nombre de « challengers »

HORAIRES : à convenir selon les besoins de l'organisation

NOMBRE DE PARTICIPANTS : à partir de 15 personnes

TARIF : nous contacter

L'impression de documents éventuels pour les participants à la conférence est en sus, à la charge de l'organisateur. La sonorisation de la conférence est en sus. Ce montant inclut l'envoi des documents de préparation.

Contact : info@influence-positive.eu
+33(0)971 222 971 ; +33(0)673 197 633

PROGRAMME DE LA CONFERENCE

Tout comme bâtir une entreprise, il n'y a pas de formule exacte. Même un modèle gagnant n'est pas nécessairement parfait. Il faut être en mesure de comprendre les bases d'un *Elevator Pitch* mais surtout de le répéter régulièrement afin d'avoir des commentaires constructifs qui vous permettront de le peaufiner.

L'*Elevator Pitch* doit être court, efficace, et attirer l'attention.

1) PRESENTATION DU CONCEPT DE L'ELEVATOR PITCH (30 minutes)

- Savoir définir sa marque personnelle, sa valeur ajoutée, sa « pépite personnelle »
- Savoir structurer sa présentation
- Savoir se présenter avec impact en moins de 2 minutes :
 - L'Accroche
 - Les éléments essentiels : Problème (Solution actuelle / Catégorie de compagnie) / Votre solution / Avantages / Différentiateur
 - Les appuis : Crédibilité / Modèle d'affaires
 - L'Appel à l'action

2) 10 « CHALLENGERS » PRESENTENT LEUR « ELEVATOR PITCH »

Présentation de leur « elevator pitch » en moins de 2' par chaque « challenger » (4 à 10 selon le temps de l'intervention) puis, conseils, feedbacks par le conférencier

3) LE PUBLIC VOTE POUR LES TROIS MEILLEURS « ELEVATOR PITCH »

Conférence animée **Véronique Leroy**, conférencière, spécialiste du client satisfait



Véronique LEROY est Conférencière Professionnelle, spécialiste du client satisfait. Elle est Secrétaire Générale de l'AFCP Association Française des Conférenciers Professionnels.

Après une carrière réussie dans la communication, entre autres en charge des congrès au sein du Groupe UNISYS, elle a décidé de se mettre au service de l'éloquence et du leadership ! Elle s'est formée à la conférence avec Christine Morlet CSP. Elle n'a pas son pareil pour vous aider à :

- Structurer votre discours
- Vous aider à construire votre présentation en moins de deux minutes (l'elevator pitch)
- Vous permettre de mieux connaître votre profil pour optimiser votre communication avec autrui en toutes circonstances.

NOTES PERSONNELLES