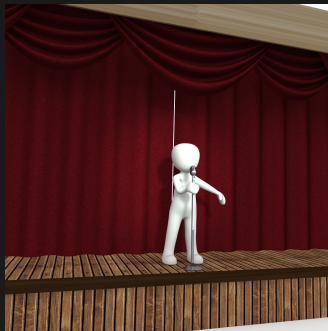


Cours de technologie 4e pitcher un projet



Etienne Rinckel

1 Le pitching

2 Comment faire un pitch

3 Travail à faire.

C'est quoi un pitch

Une présentation rapide d'un projet.

A quoi ça sert?

- Convaincre.
- Trouver des investisseurs.
- Vendre un projet.



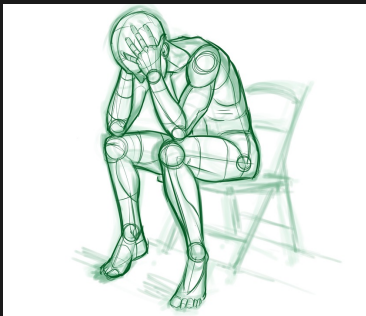
10 secondes d'introduction

Qui êtes vous(mention, titre, équipe,entreprise)



15 secondes de présentation du problème

Introduction du problème, qui cela concerne ?



25 secondes présentation de la solution

Introduisez votre solution(et uniquement votre solution), comment vous le résolvez hypothétiquement.



10 secondes questions

Décrire la ressource spécifique, de l'action de la quelle vous avez besoin.



Le pitch

Pour vous(personne/entreprise à qui vous vous adressez) **qui avez**(problème ou besoin de la personne/entreprise ciblée),**je/nos**(vous si c'est pour un entretien d'embauche ou sinon les produits/solutions que vous proposez) **sont**(catégories de vos produits/services ou formations/expériences si c'est pour votre candidature) **qui vont**(proposition de valeur unique et différenciatrice de vos produits/solutions ou de votre candidature) **contrairement à** (autres solutions qui se présentent à la personne ciblée ou concurrents identifiés clairement)**qui ne pourraient pas**(annonce d'un retour d'expérience avec un bénéfice précis obtenu : ROI, croissance, baisse des coûts, etc. en lien avec le problème ou besoin de départ),**c'est d'ailleurs ce que nous avons fait chez**(citation d'un cas client).