



Pour pitcher votre projet **auprès de vos collaborateurs en interne**, il est nécessaire d'avoir un **plan structuré** qui permette de délivrer les bons messages dans un ordre logique et argumenté. Ce pitch doit être enrichi du travail effectué dans l'élaboration **en parallèle de la proposition de valeur** pour avoir plus d'impact auprès de vos équipes.

>>> Vous trouverez ci-dessous **une proposition de structure de pitch** qui vous guidera et vous aidera à vous préparer.

Idéalement, il doit durer **1 min30**

## Structure du pitch

### 1. L'ACCROCHE (15 SEC)

Cette partie doit **être courte et très percutante**.

L'objectif est **d'attirer l'attention de votre interlocuteur** avec un élément suffisamment impactant pour lui donner envie d'entendre plus de détails à propos de votre projet et lui permettre de se sentir impliqué dedans.

Il peut s'agir d'une information ou un chiffre clé à propos du besoin social que vous souhaitez adresser ou d'un élément en lien direct avec le poste de votre interlocuteur et ses enjeux dans l'entreprise.

### 2. PRÉSENTATION DE VOTRE PROBLÉMATIQUE (15 SEC)

L'objectif est d'introduire **les enjeux spécifiques de l'entreprise ainsi que l'enjeu sociétal** auquel le projet va répondre, afin d'établir un premier lien entre les deux.

### 3. PRÉSENTATION DE LA STRUCTURE PARTENAIRE IDENTIFIÉE (15 SEC)

**Présentez l'organisation partenaire en une phrase** : Quel enjeu sociétal adressez-vous ? Et quelles sont les solutions que vous proposez ?

### 4. PRÉSENTATION DE LA SOLUTION (15 SEC)

**Présentez l'innovation du mode de coopération** proposé en précisant le rôle de chacun

### 5. PRÉSENTATION DES AVANTAGES ET ÉLÉMENTS DIFFÉRENCIATEURS (15 SEC)

**Présentez l'intérêt du projet et ses retombées positives** pour l'entreprise, en quoi cela va permettre à votre interlocuteur de répondre à ses objectifs et de pouvoir adresser ses enjeux, mais également en quoi cela répond au besoin social

### 6. CONCLUSION (15 SEC)

**Définissez ensemble les prochaines étapes**. En fonction de votre interlocuteur, cela peut être d'identifier chez lui un intérêt pour le projet, une prise de rendez-vous pour continuer les discussions ou encore la mise en relation avec un autre interlocuteur au sein de l'entreprise.

## Formulaire de construction de votre pitch

>>> Utilisez ce tableau pour construire votre pitch, en y écrivant les phrases de chaque étape. Puis récitez-les en vérifiant le timing (approximatif).

<b>Accroche (15 sec)</b>	Idée:	Mot-clé:
	Phrase:	
<b>Présentation de la problématique (15 sec)</b>	Idée:	Mot-clé:
	Phrase:	
<b>Présentation de la structure partenaire (15 sec)</b>	Idée:	Mot-clé:
	Phrase:	
<b>Votre solution et le rôle de chacun (15 sec)</b>	Idée:	Mot-clé:
	Phrase:	
<b>Avantages et éléments différenciateurs (15 sec)</b>	Idée:	Mot-clé:
	Phrase:	
<b>Conclusion, appel à l'action (15 sec)</b>	Idée:	Mot-clé:
	Phrase:	