Réussir son pitch

Présenter son projet avec clarté et conviction

Synthèse de l’article de Bpifrance Création
« Présenter oralement son projet - Pitcher son projet ! »

L’objectif : donner envie d’en savoir plus

Un pitch présente l’essentiel d’un projet pour obtenir l’adhésion d’un partenaire, d’un jury ou d’un financeur. Il doit être compréhensible et adapté à la situation.

01 **Connaître son interlocuteur**

Personnalisez votre présentation selon ses attentes, ses critères et son niveau de connaissance du sujet.

02 **Construire un message clair**

Privilégiez les phrases courtes, évitez le jargon et retenez les informations décisives. Préparez plusieurs durées de présentation.

03 **Répéter et se chronométrer**

Entraînez-vous à voix haute, sollicitez des retours et ajustez votre discours pour rester fluide dans le temps imparti.

04 **Préparer l’échange**

Anticipez les questions sensibles. Répondez brièvement, accueillez les objections et reconnaissez les améliorations possibles.

05 **Soigner les supports et la posture**

Utilisez des diapositives lisibles et peu chargées. Respirez, articulez, regardez votre public et gardez une attitude ouverte et enthousiaste.

Le format express : l’elevator pitch. Quelques phrases suffisent pour expliquer le projet et ses atouts ; les détails viennent ensuite.

POUR ALLER PLUS LOIN

Cette ressource est une synthèse, et non l’article intégral.

Lire l’article complet sur Bpifrance Création →