

Transcription de la vidéo : Savoir se présenter en 1.30'

Bonjour,

Vous venez d'identifier vos principales compétences, reste maintenant à présenter votre projet professionnel et votre parcours

Quel que soit en effet votre projet, il est important de savoir le présenter et de savoir se présenter de façon succincte.

L'enjeu ?

Convaincre en moins de 2 mns votre interlocuteur de l'intérêt de votre projet (il peut s'agir d'un recruteur, d'un manager ou simplement d'un contact réseau...)

La recette du succès ? Vous devez être synthétique et aller à l'essentiel pour « vendre » au mieux votre projet et convaincre l'interlocuteur de son intérêt. Mais cela ne s'improvise pas !

Un pitch se présente à l'oral (sur un salon professionnel, lors d'un forum entreprise, lors d'un contact téléphonique) mais aussi à l'écrit (il peut s'agir de votre présentation LinkedIn ou bien un mail destiné à un recruteur).

Pour réaliser un bon pitch, la première étape consiste à vous préparer.

Prenez tout d'abord le temps de la réflexion et posez-vous les bonnes questions : quelle est mon intention ? A qui s'adresse mon message ? quel message je veux faire passer ? qu'est-ce que j'attends de mon interlocuteur ?

Faire le point sur vos compétences mais aussi sur vos valeurs, ce que vous aimez est incontournable.

Prenez le temps d'identifier clairement quels sont vos « moteurs » qui vous font avancer sur vos projets.

Dans un second temps, il s'agit de construire votre message.

Le pitch doit raconter une histoire et suivre une trame.

C'est ce que l'on appelle le Storytelling (l'art de raconter une histoire).

Il s'agit de répondre aux questions : qui ? (Qui êtes-vous), quoi ? (Qu'avez-vous à proposer/quelle est votre offre ?), pourquoi ? (Pourquoi vous ? quelle est votre singularité)

Un moyen mnémotechnique et pratique pour vous aider est la règle des 3 Ws (Who, What, Why ?)

Il faut imaginer le pitch comme la bande-annonce d'un film. Elle donne envie à votre interlocuteur d'en savoir plus mais ne dévoile pas tout le film !

La troisième étape consiste à vous entraîner.

Il n'y a pas de secret ! Un pitch « s'apprivoise », se met en bouche et se travaille.

Apprenez votre texte pour ne pas avoir à lire vos notes ! Travaillez votre voix, vos intonations ! Attention aux tics verbaux, évitez les « eueuh » à répétition, les éléments de langage familiers de type « du coup », « grave », « c'est top ».

N'hésitez pas à vous entraîner devant vos proches et à faire un débriefing avec eux : l'objectif était-il clair ? la façon de le dire correcte ? vous ont-ils trouvé tendu ? souriant ?

N'oubliez pas la forme est aussi importante que le fond.

Et enfin, l'important c'est d'être vous et la meilleure histoire que vous raconterez c'est celle qui vous ressemble !

Inutile de « jouer » un autre personnage !