



MEPI



Fintech Catalyst

Fintech
Catalyst

The logo for Fintech Catalyst is located in the top right corner. It consists of the word 'Fintech' in a blue, sans-serif font, with a horizontal line underneath it. Below the line, the word 'Catalyst' is written in a smaller, purple, sans-serif font. There are blue curved lines in the background around the logo.

Pitcher mon Projet

Olfa Fadhel Khalil

Coach Professionnelle ICF

Experte Intenationale en Stratégie Humaine des Organisation

Consulting-Formation-Coaching



Fintech
Catalyst

ELEVATOR PITCH

Vous avez tous déjà pitché ...

Qui...

- Quel était l'objectif
- Comment est-ce que cela s'est passé ...
- Partageons nos expériences ...



C'est quoi un pitch

Raconter une histoire ... (storytelling)

Pour convaincre un interlocuteur de faire quelque chose ...

Pour fixer des informations ...

L'art délicat du « pitch »

- Il faut savoir « pitcher » son projet, c'est-à-dire le présenter oralement de façon à la fois synthétique, claire, captivante, dynamique et enthousiasmante
- Le pitch est comme la bande-annonce d'un film : il doit donner envie de voir la totalité du projet

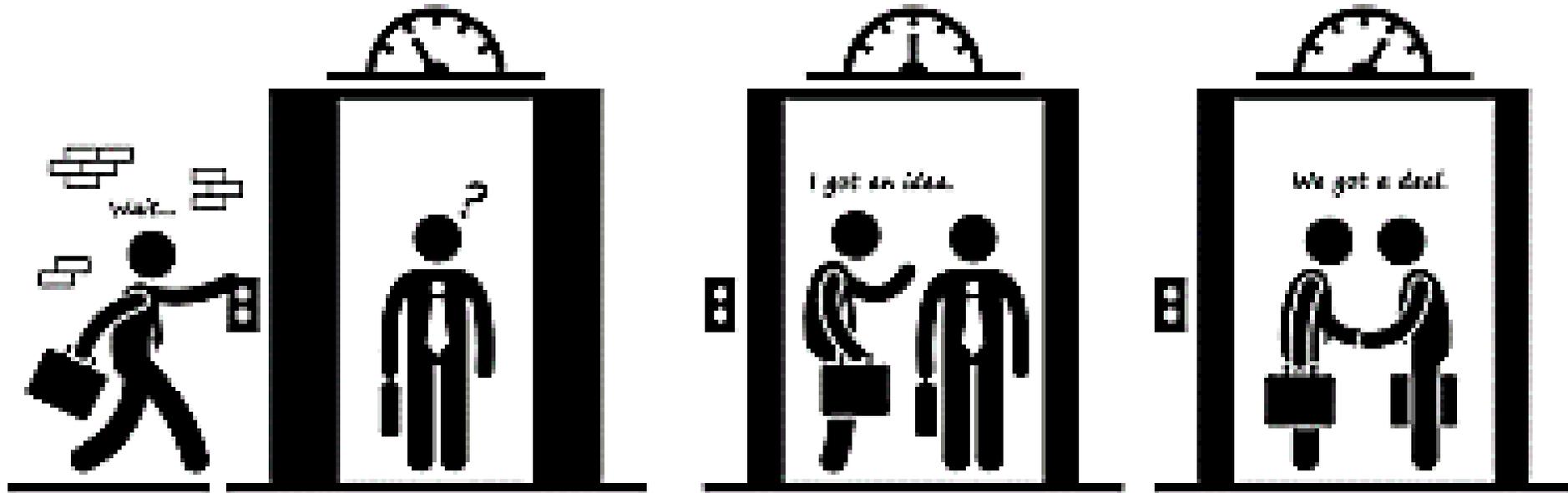


MEPI

CEED
TUNISIA

Fintech
Catalyst

Réussir son pitch commercial





Les 9 qualités d'un bon pitch

- **Clair**

Bannir les mots « parasites » et les acronymes compliqués. Votre grand-mère doit comprendre le concept global que vous expliquez.

- **Intéressant**

Vous devez attirer l'attention de votre auditoire avec l'information

- **Crédible**

Vous devez expliquer pourquoi vous et votre solution êtes les mieux à même de répondre au besoin de votre auditoire.

- **Conceptuel**

Vous n'avez pas de temps à perdre, alors il faut rester à un niveau général, ne pas partir dans des détails inutiles.

- **Concret**

Votre présentation doit être aussi spécifique et tangible que possible. Ne brassez pas du vent pour rien !

- **Consistant**

Toute votre présentation doit converger vers un message unique.

- **Ciblé**

Pour être efficace, la présentation doit être étudiée en fonction des préoccupations spécifiques de vos interlocuteurs.

- **Métaphorique**

Dans cette situation, vous n'êtes pas face à un auditoire avec vos diapositives « PowerPoint » (que vous lisez en général, ce qui est une erreur). Vous devez prévoir des métaphores pour présenter votre sujet.

- **Sortez du Lot**

Imaginez un aquarium avec des poissons qui se ressemblent...

Vous devez absolument faire la différence

3 Objectifs



**CAPTER
L'ATTENTION**



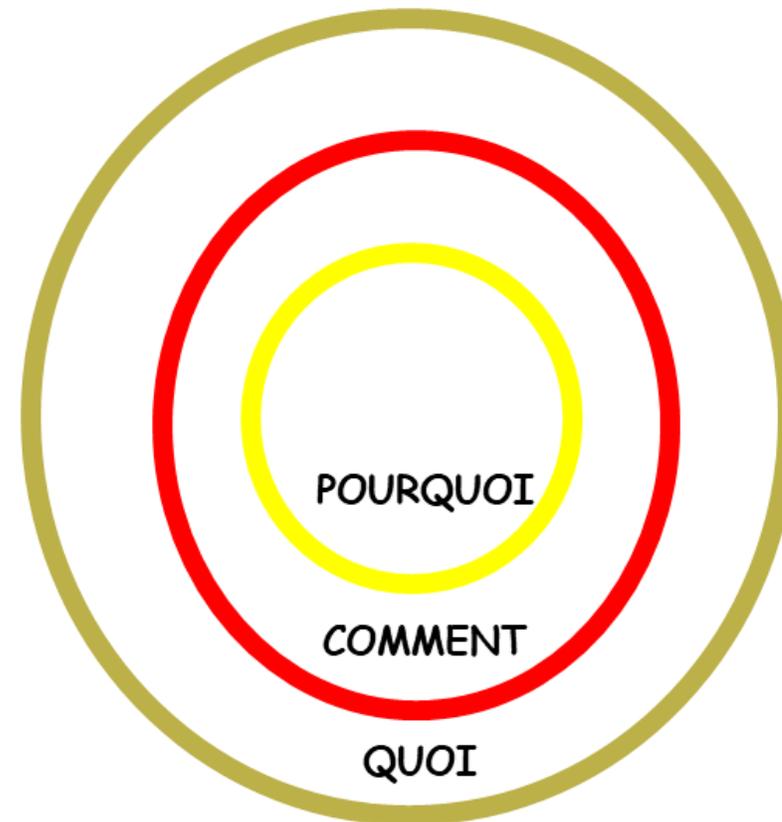
**ATTISER LA
CURIOSITÉ**



**ÊTRE
MÉMORABLE**

L'art délicat du « pitch »

Le pitch
se présente
en 3 temps



Valoriser mon entreprise

- Quels sont vos points forts et ceux de votre entreprise
- Quels sont les 5 mots clés qui définissent votre offre

Rédiger son pitch commercial

- Quelle est la raison d'être de votre entreprise
- Comment vous y prenez vous pour atteindre ce but
- Que faites vous



Fintech
Catalyst

Pitchons , feedbacks, réessayons...



MEPI



Belle énergie pour la suite

Fintech
Catalyst