



## 5 ÉTAPES POUR MAÎTRISER VOTRE DISCOURS D'ASCENSEUR

Le discours d'ascenseur, ou *elevator pitch*, est un outil de vente et de réseautage des plus puissants. Il s'agit d'un court laïus préparé d'avance expliquant de façon claire et concise ce que vous ou votre entreprise avez à offrir. Ces quelques phrases doivent être brèves, persuasives et susciter un intérêt dans un laps de temps très court, de **20 à 60 secondes**. Le principe est que vous puissiez utiliser ce discours en croisant un client potentiel dans l'ascenseur et lui donner envie de votre produit ou service avant qu'il n'en descende.

Plusieurs croient que le discours d'ascenseur ne sert qu'aux vendeurs. Au contraire, on peut l'utiliser pour promouvoir :

- Un projet
- Une idée
- Un produit
- Un service
- Un événement
- Votre entreprise
- Vous-même !

Voici 5 étapes qui vous permettront de créer votre **elevator pitch** :

1. Identifiez votre objectif. Afin de déterminer à qui s'adresse votre discours, déterminez ce pour quoi vous désirez l'utiliser. Est-ce pour vendre votre nouveau produit ? Pour décrocher un contrat avec un client potentiel ? Pour trouver un nouvel emploi ? Pour séduire une jeune femme rencontrée dans le métro ?
2. Expliquez ce que vous offrez. Décrivez votre profession, votre service, votre événement, le plus brièvement possible, en vous concentrant sur l'essentiel de votre message.
3. Décrivez ce qui vous rend unique et différent de vos concurrents. Je crois que la clé du discours d'ascenseur réside en ce point. Nous avons tous une particularité qui nous distingue et c'est le moment idéal de la mettre de l'avant. C'est ce détail qui permettra à votre interlocuteur de se souvenir de vous. Ce peut être un problème que votre entreprise résout, une façon unique dont vous aidez vos clients, il s'agit de mettre de l'avant votre valeur distinctive.
4. Assemblez les éléments précédents.
5. Pratiquez votre discours. Votre pitch doit être naturel, les mots doivent sembler être les vôtres. Rien ne vaut la pratique afin de vous permettre de mettre l'emphase sur votre gestuelle et sembler à l'aise. Vous pouvez ajuster votre vocabulaire à votre interlocuteur et inclure une question ouverte afin de le faire participer. Vous pouvez pratiquer à haute voix devant le miroir, ou devant vos collègues, par exemple.

Voici un exemple de celui que j'utilise en ce moment :

*« J'aide les jeunes entrepreneurs à mettre sur pied et à développer leur entreprise. À l'aide de mon blog et de mon groupe Facebook intitulés Esprit Entrepreneur, je réponds aux interrogations des entrepreneurs sur des sujets aussi variés que les finances, les médias sociaux et les techniques de vente. Quels sont les défis qui vous occupent en ce moment ? »*

Votre discours d'ascenseur doit être évolutif. Vous devez le mettre à jour régulièrement, réviser son contenu afin qu'il traduise vos objectifs et votre réalité. Je vous conseille de conclure votre laïus en remettant une carte d'affaires à votre nouveau contact.



Quelques liens :

[https://www.google.com/search?q=elevator+pitch+exemple&rlz=1C1CHBD\\_frFR777FR778&oq=ELEVATOR&aqs=chrome.2.0i433j69i57j0l6.6904j0j15&sourceid=chrome&ie=UTF-8](https://www.google.com/search?q=elevator+pitch+exemple&rlz=1C1CHBD_frFR777FR778&oq=ELEVATOR&aqs=chrome.2.0i433j69i57j0l6.6904j0j15&sourceid=chrome&ie=UTF-8)

<https://www.magneticway.com/ventes/elevator-pitch/>

VIDEO : (attention, c'est très « commercial », mais il y a des idées à prendre et à transposer !)

<https://www.youtube.com/watch?v=GfgT5A6r9EY>

<https://www.youtube.com/watch?v=6WQ2S5oXLqE>

[https://www.youtube.com/watch?time\\_continue=41&v=RantSiiXuh0&feature=emb\\_logo](https://www.youtube.com/watch?time_continue=41&v=RantSiiXuh0&feature=emb_logo)

**Bien sûr, on ne vend pas des casseroles, de la lessive ou des produits amaigrissants ...**

**Nous « vendons » du l'humanisme, du « sens », de la convivialité, de l'appartenance, ... du Lionisme !**

**(Voir la pyramide de Maslow ...)**

**Convaincre, c'est un savoir-faire, une compétence qui s'acquiert. Un des savoir-faire du Leader !**

**Alors, n'hésitons pas à nous améliorer et à transmettre aux autres.**

**A la fin du « pitch » (argumentaire ?), on donne une carte de visite pour que l'interlocuteur puisse nous rappeler s'il a été convaincu : Peut-on imaginer des cartes de visite avec, au dos, le fameux pitch qui pourra être relu ?**



<https://www.youtube.com/watch?v=qy-ck1sxxYU>





## 04. Qui ?

- > **Qui vous êtes** et comment votre structure est-elle organisée ?
- > C'est seulement maintenant qu'il a envie de le savoir, pas avant !
- > Vous présentez l'organigramme, votre position, votre rôle...
- > Compétences des équipes

Lire (K) 5:02 / 9:58



## 05. Comment ? (commercial)

- > **Comment** les choses se mettent en place **commercialement** ?
- > En France : pudeur sur tout ce qui touche à l'argent
- > En parlant du commercial, vous apparaissez plus solide que vos concurrents
- > Lister les étapes clés jusqu'à l'achat



## 06. Comment ? (prestation)

- > **Comment** vos **prestations** ou produits vont être livrés ?
- > Votre contact va visualiser la prestation et se projeter dans les bénéfices attendus
- > Il aura envie d'avancer avec vous



- ✓ Vos savoir-faire **différenciateurs**
- ✓ Vos **chiffres clés** et leur degré de pertinence
- ✓ Des **mots simples**, clairs, compréhensibles
- ✓ Répondre aux principaux degrés de **sensibilité** de votre clientèle
- ✓ Un déroulement qui s'enchaîne bien, à la fois **logique** et chronologique

## Sommaire

1. L'elevator pitch : pour qui ? Pour quoi ?
2. L'elevator pitch : comment ?
3. L'élément clé de l'elevator pitch : la différenciation
4. **Conseils pour un elevator pitch inoubliable**
5. Exemples d'elevator pitch : indépendant, commercial, candidat à un entretien d'embauche
6. Elevator pitch: quelques conseils pour terminer
7. L'elevator pitch: en conclusion

## Conseils pour un elevator pitch inoubliable

**Votre elevator pitch doit commencer de manière énergique, entrepreneurante.** Il doit d'emblée stimuler l'auditoire, pour qu'il vous écoute réellement. L'attention des autres est précieuse, elle se gagne dès la toute première seconde.

Pour ce faire, vous pouvez débiter votre elevator pitch par une question, ou une formulation équivalente telle que « on connaît tous ce moment où ... ». Cela implique, le côté humain et personnel touche la corde sensible et émotionnelle de ceux qui vous écoutent. Ils se reconnaissent, se sentent inclus dans la toile de fond de votre discours et sont alors disposés à vous accorder leur attention.

Obtenir l'attention n'est qu'une étape de votre elevator pitch. Vous devez gagner l'attention, comme nous l'avons vu, mais aussi la garder !

N'oubliez jamais que la rapidité est de mise, vous devez expliquer votre solution assez vite, avec des mots choisis, ciblés, avec un fort impact. **Parlez avec cœur, élan, d'une voix assurée et claire.** N'hésitez pas à travailler votre elevator pitch devant un miroir, testez les mots dans leur globalité, associez ceux qui résonnent les uns avec les autres, évitez les syllabes qui se ressemblent trop et celles qui sont difficiles à prononcer. Sans aller jusqu'à élaborer un poème, tentez de faire quelques rimes sur une phrase ou deux. Les mots, à l'oral, se complètent aisément et peuvent former une sorte de mélodie qui, si vous l'avez construite de façon précise, pourra porter en avant votre auditoire et faire souffler un vent puissant sur votre discours.

Bannissez le plus possible les signes non verbaux qui peuvent détourner l'attention de vos interlocuteurs. Il est normal d'avoir parfois le trac, mais tout ça se travaille. Concentrez-vous sur votre elevator pitch, ayez une attitude détendue sans être totalement relâchée, ayez le regard franc et faites-en sorte que votre corps, tout comme votre elevator pitch, tende vers la conviction.

**La métaphore peut être un atout de taille. En effet, elle fera appel aux sens de ceux qui vous écoutent, ce qui gagnera en impact et augmentera leur imagination, leur capacité à se projeter, à créer des relations entre ce que vous énoncez et ce qu'ils ressentent.** Alors n'hésitez pas à vous en servir, elle ne pourra que stimuler davantage !

Adapter son vocabulaire en fonction du public que l'on a devant soi lors d'un elevator pitch semble être aussi un point à ne surtout pas négliger. Vous n'allez pas vous adresser à votre banquier comme vous allez parler à un potentiel client, ou encore à son voisin qui se demande quelles sont vos activités. Si un champ lexical technique sera apprécié par des acteurs de votre profession, ce ne sera sûrement pas le cas de votre ami qui connaît quelqu'un, qui lui-même connaît quelqu'un qui pourrait s'intéresser à ce que vous proposez. Adaptez-vous, soyez flexibles.

Si la fonction première de l'elevator pitch est d'être une accroche pour captiver l'attention de votre audience pour en tirer de futurs partenariats, toute entrée en matière doit aussi savoir se conclure. Si vous terminez votre elevator pitch brutalement, au milieu d'une explication ou juste après avoir exposé vos solutions, vous risquez de gâcher tout le travail fait en amont. En effet, **vous devez conclure votre elevator pitch pour que ceux qui vous ont écouté reçoivent un signal d'ouverture pour la suite.** Poser une question, préciser qu'à telle ou telle date vous serez à tel ou tel endroit, laisser des coordonnées pour être joignable, tendre une carte de visite ... Les possibilités sont nombreuses, à vous de trouver celle qui permettra à votre elevator pitch d'être l'introduction d'un grand développement.

Terminer son elevator pitch par une phrase impactante est aussi une très belle sortie de scène. En effet, à la manière d'un slogan, vous pouvez tout à fait finir votre discours en jouant sur l'émotionnel. Le pouvoir des mots est fort, testez ceux qui résonnent le mieux pour que votre clap de fin soit le plus mémorable possible. Stylisez votre elevator pitch pour avoir un impact fort.