

# **CRÉER SON PITCH DE PRÉSENTATION**

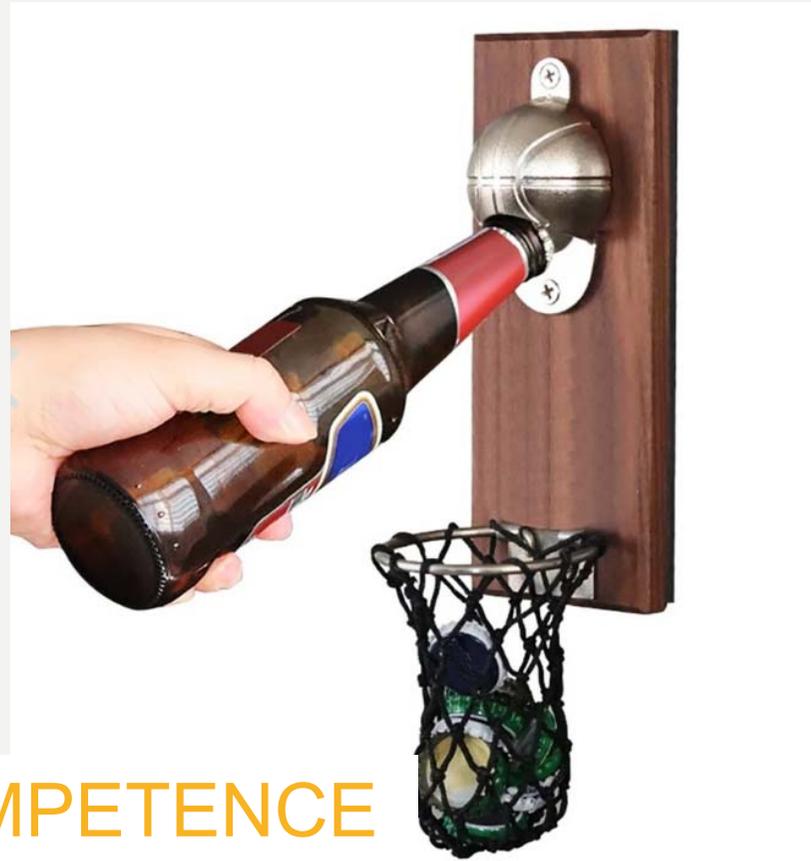
**A L'AIDE DU BLASON**

# PITCH D'UN DÉCAPSULEUR DE COMPÉTENCES

SORTIR DE SES  
CROYANCES LIMITANTE

FAIRE JAILLIR SON  
POTENTIEL

Avec des leviers et  
techniques  
reconnus



COMPÉTENCE  
S

# LE PITCH – LE BLASON – LA MÉTHODE STAR

On n'a jamais deux occasions de faire une première bonne impression ! Que ce soit pour présenter un projet, prospector, devant un recruteur, ou encore prendre la parole en réunion...

# LES 5 ERREURS QUE NOUS FAISONS RÉGULIÈREMENT

- Vouloir ne pas prendre de risque et dire ce que tout le monde pourrait dire
- Vouloir tout dire et se perdre dans le détails en ne permettant pas à l'autre de comprendre l'essentiel
- Utiliser un jargon professionnel ou des mots savants
- Être brouillon dans son argumentaire
- Ne pas être totalement sincère avec ce que vous dites de vous ou de votre projet

# OBJECTIFS DES « ELEVATORS PITCH »

- Originellement, le pitch vient du cinéma.
- L'élévator pitch est une pratique venue des USA, qui était de se présenter rapidement ou de présenter son objectif le temps de prendre un ascenseur ! D'où le nom d'élévator pitch.
- C'est une technique qui revient à présenter les choses entre 2 et 3 minutes. L'idée avec l'élévator pitch n'est donc pas de donner tous les détails de ce que nous sommes ou de notre projet.
- C'est une technique qui doit donner à celui qui écoute l'envie d'en savoir plus !

# LE PITCH DE POSITIONNEMENT

- Le pitch de positionnement est celui dont on se sert le plus souvent pour :
  - Se présenter lors d'une réunion
  - Se présenter lors d'un entretien d'embauche
  - Présenter une idée, un projet
  - Donner l'envie d'établir un contact dans un réseau professionnel (petite pensée pour une Isabelle de la conférence avec son titre flash « Mettez une lionne dans vos projets ! ». Ce type de slogan attire l'attention, donne envie d'en savoir plus. Cela crée du lien.)
  - ...

# LES CRITÈRES DU PITCH DE POSITIONNEMENT

- Présenter notre expertise
- Faire comprendre ce que l'on fait, présenter son potentiel
- Faire très court et être vendeur pour donner à votre interlocuteur d'en savoir plus

« On ne peut et on ne doit donc pas tout dire »

# LA STRUCTURE DU PITCH

- Une présentation personnelle courte qui pourrait se résumer ainsi : En 3 mots, en un titre « flash », en un slogan. Cela entraîne chez l'autre l'envie d'en savoir plus et d'ancrer vos mots clés sur ce que vous dites !
- Un développement rapide qui permet à votre interlocuteur de comprendre comment vous faites ! Ce développement se fera en forme S.T.A.R. (Situation, Travail, Actions, Résultats)

Nous nous aiderons du blason pour ces 2 étapes

# PRÉSENTATION PERSONNELLE

Notre présentation personnelle est rapide et se veut percutante. Elle se compose soit de :

- Notre titre « flash »
- Notre valeur ajoutée
- Notre slogan pour vendre notre projet

Une accroche, c'est quelques mots qui attirent l'attention comme la tête de chapitre d'un journal. Dans un pitch, c'est dire ce que vous faites sans forcément donner votre fonction. Ce sont quelques mots qui vous définissent.

# CRÉER SON TITRE « FLASH »

Les clés pour un titre « flash » :

- Montrer sa différence
- Capturer l'attention et être original
- Être authentique et sincère

# UN DES MOYENS POUR TROUVER NOTRE TITRE FLASH :

- Nous avons besoin pour trouver notre titre flash de bien nous connaître en situation professionnelle :
- Quelles sont les actions que nous aimons réaliser ?
- Quels sont les domaines de compétences qui sont rattachés aux actions qui ont du sens pour nous ?
- Quels sont nos moteurs, nos valeurs, nos points forts...

# DES LISTES EXISTANTES PEUVENT NOUS AIDER

- liste des verbes d'actions
- liste des valeurs professionnels
- liste des moteurs professionnels
- ...

# EXEMPLE DE TABLEAU POUR RECHERCHER SES DOMAINES DE COMPÉTENCES

En y réfléchissant, vous avez dans votre parcours professionnel des actions que vous appréciez plus particulièrement. Mais comment les trouvez ?

Il s'agira ici de cocher dans le tableau de notre prochain slide, les verbes d'action qui correspondent le plus à votre quotidien puis de cocher les 3 à 5 verbes que vous appréciez le plus.

C'est verbes d'action correspondent à des domaines de compétences qui permettront de mieux faire votre pitch.

# TABLEAU DES VERBES D'ACTION

Décider		Diriger		Organiser		Produire		Gérer	
Choisir		Assumer		Aménager		Appliquer		Administer	
Conclure		Asiner		Auditer		Construire		Budgéter	
Déterminer		Commander		Coordonner		Démarrer		Comptabiliser	
Éliminer		Coadjuter		Distribuer		Effectuer		Consolider	
Estimer		Définir		Établir		Écrire		Équilibrer	
Juger		Impulser		Planifier		Faire		Exploiter	
Fixer		Instaurer		Préparer		Lancer		Gagner	
Opérer		Manager		Prévoir		Réaliser		Investir	
Régler		Piloter		Programmer		Tester		Optimiser	
Répondre		Présider		Répartir				Reconstituer	
Sanctionner		Déléguer		Structurer					
Travailler									
Total		Total		Total		Total		Total	
Administrer		Contrôler		Négocier		Développer		Créer	
Classer		Apprécier		Acter		Améliorer		Adapter	
Compter		Évaluer		Arbitrer		Argumenter		Concevoir	
Enregistrer		Examiner		Argumenter		Commercialiser		Construire	
Établir		Mesurer		Conclure		Élargir		Déconstruire	
Investir		Suspendre		Constatore		Étudier		Élaborer	
Ranger		Surveiller		Démontrer		Implanter		Imaginer	
Reclasser		Tester		Discuter		Lancer		Lancer	
Répertorier		Valider		Proposer		Progresser		Investir	
				Persuader		Promouvoir		Transformer	
						Vendre		Trouver	
Total		Total		Total		Total		Total	
Chercher		Communiquer		Former		Conseiller		Autres	
Analyser		Dialoguer		Admettre		Aider			
Calculer		Discuter		Appréhender		Clarifier			
Consulter		Échanger		Coadjuter		Compte rendre			
Écarter		Évoquer		Développer		Diagnostiquer			
Étudier		Exprimer		Évaluer		Garder			
Examiner		Intimer		Établir		Inciter			
Expérimenter		Consultore		Éveiller		Orienter			
Observer		Intervenir		Instaurer		Préciser			
Rechercher		Partager		Sensibiliser		Proposer			
Sonder		Rédiger		Transformer		Recommander			
		Recevoir							
		Transmettre							
Total		Total		Total		Total			

# EXEMPLES

Chercher		Communiquer		Former		Conseiller	
Analyser	X	Dialoguer	X	Animer	XX	Aider	XX
Calculer		Discuter		Apprendre		Clarifier	XX
Consulter		Échanger	XX	Conduire	X	Comprendre	XX
Enquêter	X	Écouter	XX	Développer	X	Diagnostiquer	XX
Étudier		Exprimer		Éduquer		Guider	X
Examiner	X	Informar		Entraîner		Inciter	X
Expérimenter		Convaincre		Éveiller	X	Orienter	XX
Observer	X	Interviewer		Instruire		Préconiser	XX
Rechercher		Partager		Sensibiliser	X	Proposer	X
Sonder		Rédiger	X	Transformer	XX	Recommander	X
		Renseigner	X				
		Transmettre	XX				
<b>Total</b>	<b>4 / 1</b>	<b>Total</b>	<b>6 / 2</b>	<b>Total</b>	<b>6 / 2</b>	<b>Total</b>	<b>10 / 6</b>

# EXEMPLES (EN QUOI CE TRAVAIL PERMET LA RECHERCHE D'UN TITRE FLASH)

- Pour un communicant, cela pourrait être : à la fin de cet exercice de se dire qu'il est en fait un **Transmetteur de réussite ou de progrès**. Dans cet exemple le communicant a mis plus l'accent sur le verbe d'action transmettre. Le pitch flash pourra alors commencer : Savez-vous pourquoi, je me sens aujourd'hui un transmetteur de réussite ou de progrès ?
- Pour un coach professionnel : **Révéléateur de solutions**. Dans cet exemple, le coach a mis plus l'accent sur le verbe d'action révéler. Ce coach pourrait alors signaler, j'aime mon métier car il me permet d'être un révélateur de solutions.
- Pour un manager : **Activateur de performance**. Ici le verbe choisi est activer.
- Pour un créatif : **Anticipateur de tendance**. Ici encore le verbe choisi est anticiper.
- ...

# TITRE FLASH

Notre titre flash peut aussi commencer par nos :

- Motivations,
- Valeurs,
- Compétences,
- Réussites,
- .....

Le blason va nous aider à les cerner !

# LE BLASON COMME OUTIL FACILITANT



# RÉALISER SA PRÉSENTATION PERSONNELLE À L'AIDE DU BLASON

Le Blason est une technique facilitant la créativité et la mémorisation des thèmes importants de sa vie personnelle ou professionnelle.

Cet outil de créativité issu des blasons familiaux ou blasons de ville, permet de présenter une personne en image à travers plusieurs thèmes choisis.

Le blason vise à faire émerger des valeurs et des représentations à partir d'une expression symbolique et métaphorique.

Il aide à questionner l'identité professionnelle, mais aussi une expérience, une activité, une situation, une notion, un concept... ou encore des attentes à l'égard d'une formation que l'on va suivre...

# OBJECTIFS DU BLASON

Le blason est un moyen pour proposer :

- Un support de réflexion et de conscientisation
- Un espace d'expression
- Une carte mentale facilitant la mémorisation de son pitch

Cette approche qui s'appuie aussi sur des symboles révèle la personne de manière positive pour qu'elle puisse se « vendre » de manière positive !

# CONSIGNES ET DÉROULEMENT

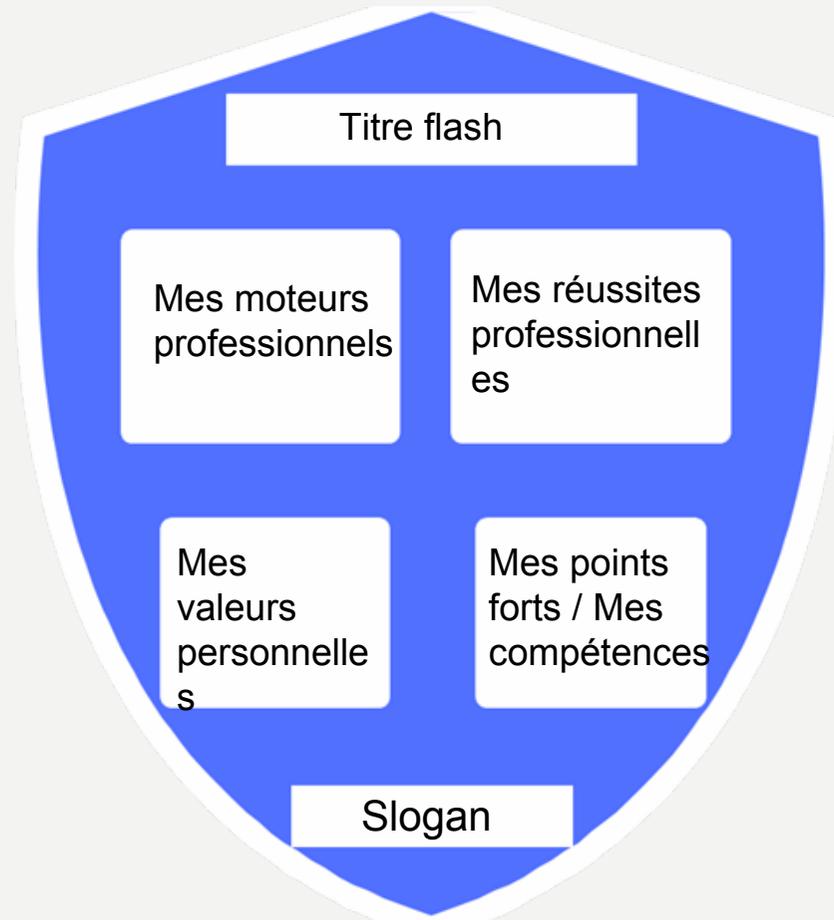
En mode [brainstorming](#), il suffira de créer son blason en répondant à 4 thèmes : Nos valeurs, Nos moteurs, Nos compétences, Nos réussites. Sur une feuille de papier, vous dessinez un blason comportant 4 cases et un bandeau.

Tout ce qui sera inscrit pourra l'être sous forme de graphismes, de mots, de symboles, de dessins.

La valeur artistique des graphismes n'a pas d'importance dans cet exercice.

- **Dans la première case, en haut à droite**, il sera mis en avant « vos réussites professionnelles » .
- **Dans la deuxième case, en bas à droite**, il sera mis en avant « vos points forts / compétences » .
- **Dans la troisième case, en bas à gauche**, il sera mis en avant « vos valeurs professionnelles » .
- **Dans la quatrième case, en haut à gauche**, il sera mis en avant « vos moteurs professionnelles » .
- **Dans le bandeau** vous imaginez un titre pouvant résumer l'ensemble et pourquoi pas constituer votre devise actuelle.

# LE BLASON PERMET DE SE QUESTIONNER SUR :

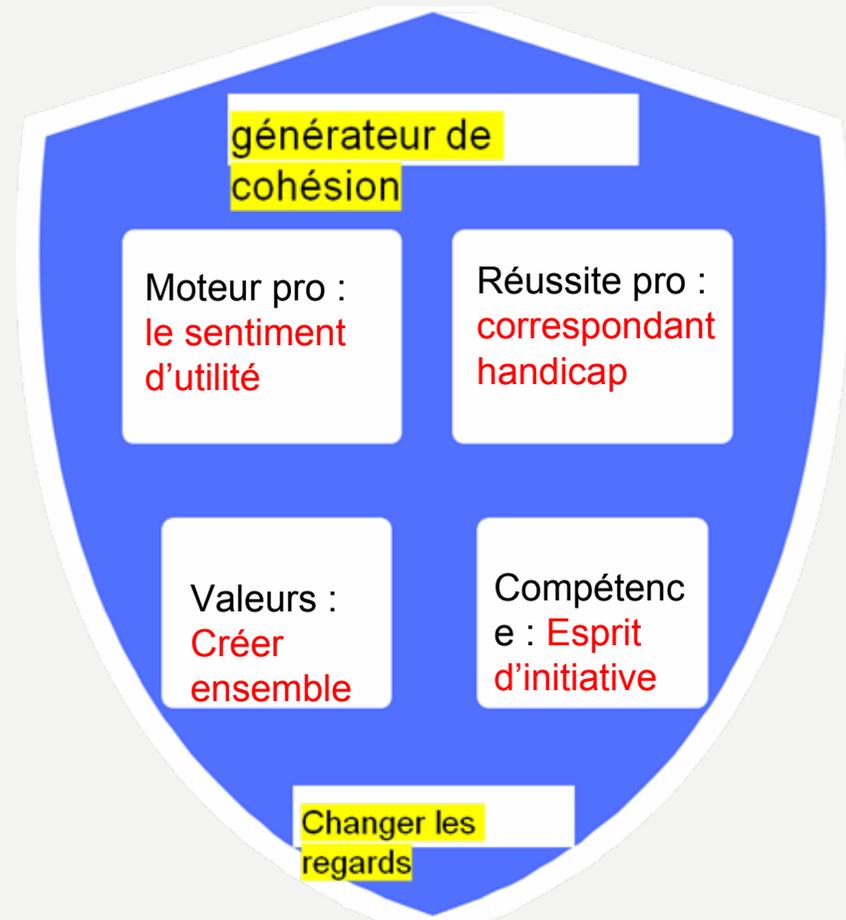


# VOTRE BLASON

- Je vous propose de vous présenter 2 exemples de blason puis de le tester sur vous-même en construisant votre blason, en tant que personne, appartenant à des valeurs et une ou des motivations en lien avec des projets stimulants
- Que souhaitez-vous signaler à votre ou vos interlocuteurs et ceci dans une perspective d'embauche ou de retenir l'attention.
- La préparation de votre blason, doit répondre aux questions qui trouveront une réponse soit sous la forme d'un symbole dessiné (exemple de question : « Comment représenteriez-vous votre rôle de professionnel ? ») ou soit d'une devise à écrire (exemple de question : « Quelle est votre devise en tant que professionnel ? »).

# EXEMPLE DU BLASON N°1

- Moteurs pro : la quête de sens est un levier majeur d'engagement , il me permet de me sentir utile et de voir mon métier comme valorisant.
- Réussite pro : En tant que correspondant handicap où j'ai été chargé d'organiser une journée de sensibilisation au handicap.
- Valeurs : Créer ensemble car bien souvent, les grandes réalisations ne sont pas le fait d'une seule, mais de nombreuses personnes.
- Compétence : J'ai fait preuve d'esprit d'initiative en conduisant un projet dans tous ses aspects.



# TITRE FLASH POUR L'EXEMPLE DU BLASON N°1

Ce qui pourrait, par exemple, être signalé à l'interlocuteur en titre flash :

- J'apprécie tout particulièrement d'être générateur de cohésion
- Changer les regards, un enjeu primordial auquel je suis attaché
- ...

# A SAVOIR...

Même si les exemples de titre flash constituent un excellent point de départ, vous devez les personnaliser pour les incarner et les développer devant votre interlocuteur .

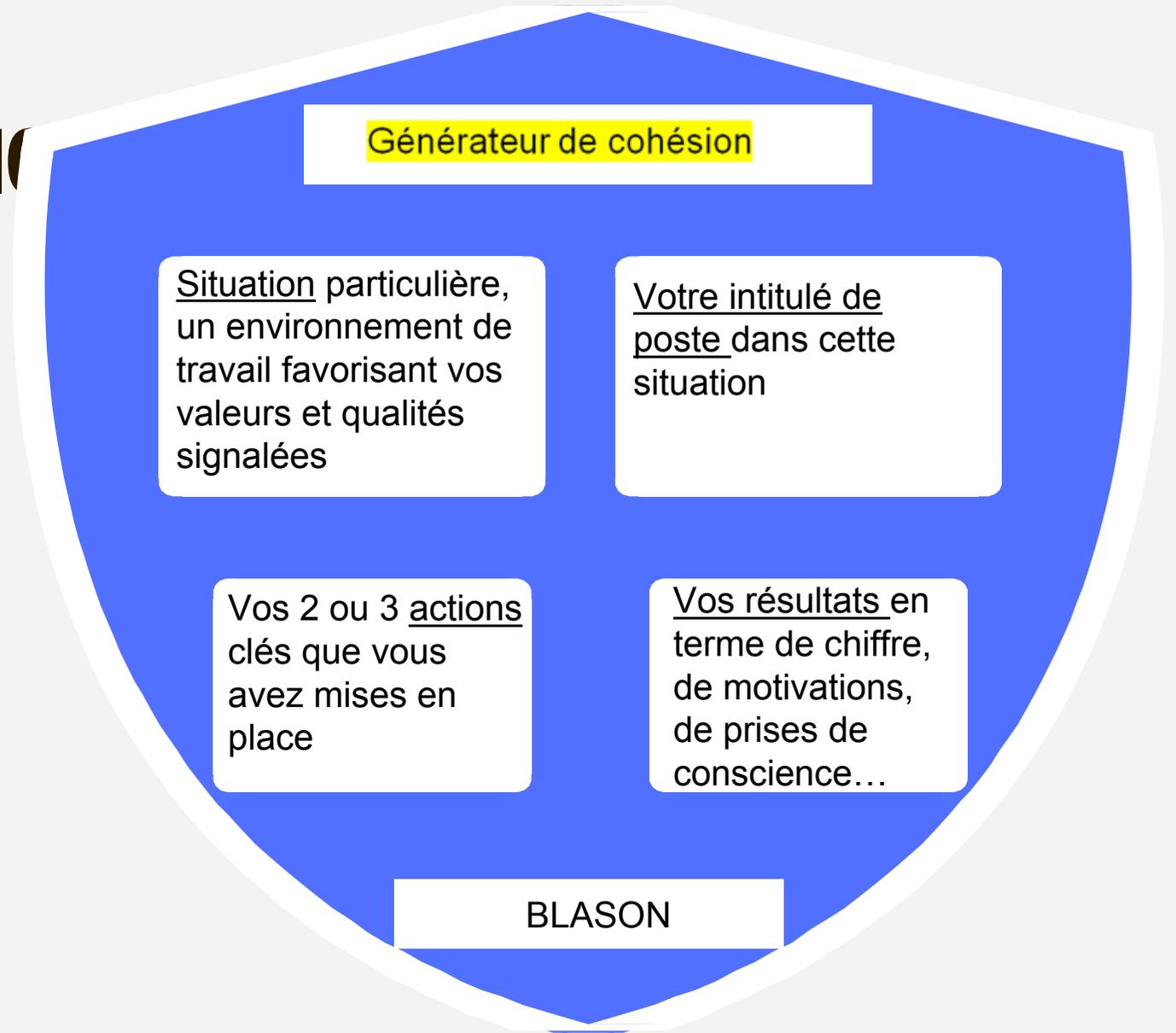
# LE DÉVELOPPEMENT TOUJOURS À L'AIDE DU BLASON

Notre développement permet à notre interlocuteur d'entendre un argument construit et cohérent. Il met en avant :

- Une situation particulière ou un environnement de travail favorisant la compréhension de votre titre « flash »
- Votre fonction dans cette situation
- Vos 2 ou 3 actions clés que vous avez mises en place avec 2 ou 3 verbes d'actions
- Vos résultats en terme de chiffres, de pourcentages, de motivations, de prises de conscience. Cette partie pourrait permettre de répondre aux questions suivantes : ce que j'ai aimé, ce que j'ai appris, ce que j'ai envie de reproduire chez vous ?

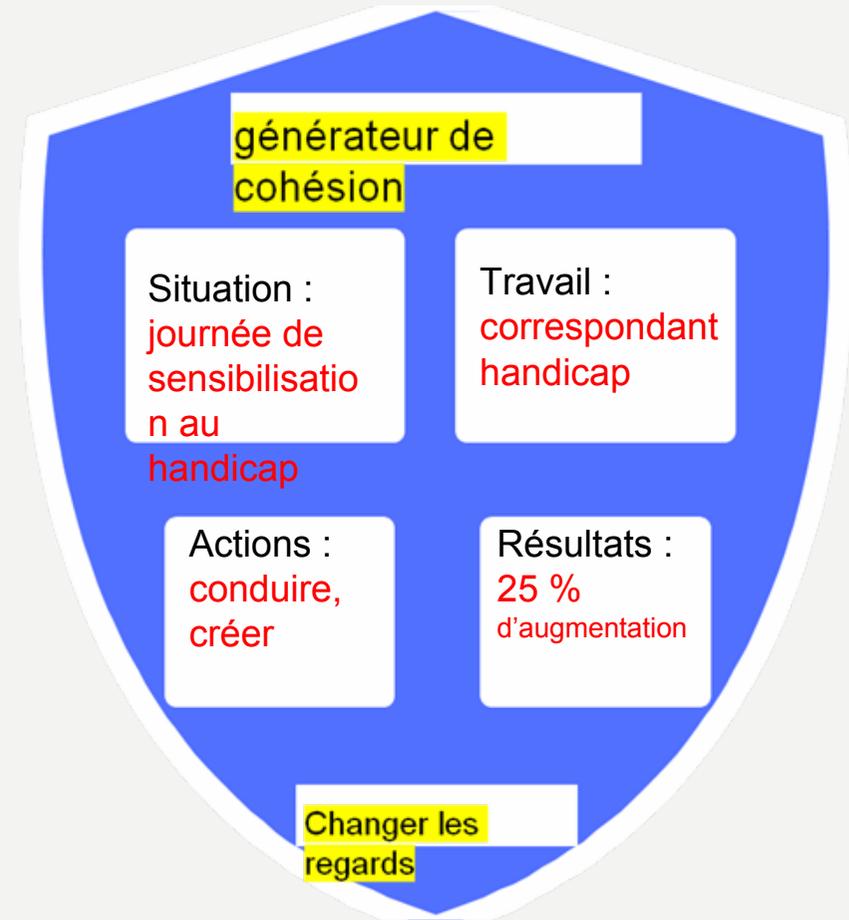
# FORME DU BLASON EN MO STAR

Si votre titre Flash  
comme l'exemple  
du blason n°1 est  
« générateur de  
cohésion »



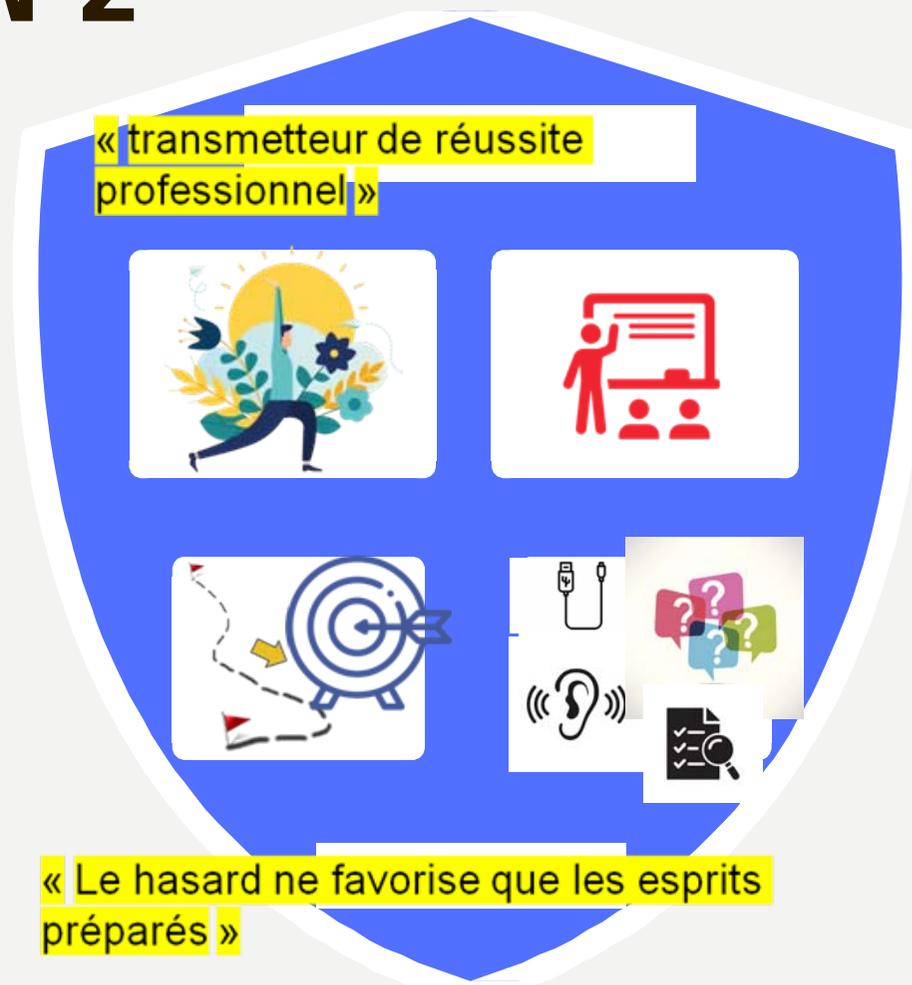
# VOTRE DÉVELOPPEMENT DE PITCH POURRA ÊTRE

- J'apprécie tout particulièrement d'être générateur de cohésion.
- (Situation) Chaque année, j'organise la journée de sensibilisation au handicap à l'attention des agents du ministère de la culture dans le cadre de la semaine européenne pour l'emploi des personnes handicapées.
- (Travail) En tant que correspondant handicap, je suis chargé
- (Actions) de conduire et créer un projet dans tous ses aspects (bilan de l'existant, formalisation d'objectifs, réflexion sur les moyens à engager pour y parvenir, mobilisation des partenaires, réalisation d'un plan d'action et d'un calendrier, modalités de communication autour de ce projet puis évaluation avec pistes d'enseignement).
- (Résultats) Grâce à ces actions, j'ai développé une meilleure capacité à prendre des initiatives en m'assurant notamment de l'implication des recruteurs qui ont pu changer leurs regards et qui cette année ont permis d'augmenté de 25% l'emploi des personnes handicapées.



# EXEMPLE DE PITCH N°2

- Moteurs pro : le climat de confiance favorisant la cohésion et l'engagement.
- Réussite pro : Transmettre, former, coacher lors d'animation de stages.
- Valeurs : Poursuivre ma mission, je suis motivé par la poursuite d'un objectif commun, une mission qui fait partie intégrante de la réussite du groupe ou de l'individu.
- Compétence : S'adapter, analyser, écouter et questionner



# TITRE FLASH POUR L'EXEMPLE DU BLASON N°2

Ce qui pourrait, par exemple, être signalé à l'interlocuteur en titre flash :

- J'apprécie tout particulièrement d'être un « transformateur de réussite professionnel »
- Une valeur qui m'anime, la poursuite de l'objectif commun !
- Une citation que je fais mienne : « le hasard ne favorise que les esprits préparés »
- ...

# EXEMPLES DE DÉVELOPPEMENT EN MODE STAR

Pour un formateur (travail) qui signale qu'il est « transmetteur de réussite professionnel » (titre flash), il indiquera alors que durant la formation intitulé « réussir sa mobilité » (situation), il a aidé une cinquantaine d'agents du MI en restructuration à développer leurs compétences, à élaborer leurs CV et lettres de motivations et préparer leurs entretiens face aux recruteurs (actions) permettant à tous d'avoir évolué dans leur vie professionnelle et de retrouver un poste en moins de 6 mois après cette formation (résultats).

« transmetteur de réussite professionnel »



« Le hasard ne favorise que les esprits préparés »

# A VOUS MAINTENANT...

Vous sentez-vous prêt à tenter l'expérience du pitch ? Et peut-être que certains diront :

-« JE SUIS CULTIVATEUR DE TALENTS ! » : J'aide les managers à prendre toute leur place en cultivant leurs ressources personnelles grâce à une offre d'accompagnement sur mesure et innovante !

-Je pense être un « ACTIVATEUR DE CHANGEMENT » et indiquer que vous aidez les personnes en crise à définir et atteindre leurs objectifs personnels et professionnels...

Cela vous donne-t-il envie d'aller plus loin, si une personne vous dit :

-Je n'ai pas attendu mon premier salaire, pour être sûr que j'avais de la valeur à apporter auprès de mes employeurs et savez-vous pourquoi ?

-Depuis maintenant une dizaine d'année, mon travail en tant que manager coach m'a permis de révéler les potentiels et ceci par une technique que j'ai mis en place et que je suis prêt à vous présenter.

-Pourquoi je suis passionné par les autres, est une question qui revient souvent dans les échanges que j'ai avec mes collègues directeurs.

