**LIVRABLE STAGIAIRE – PHASE 2**

**Travailler son Pitch de Présentation (60 secondes)**

📌 **Objectif de la phase :** apprendre à construire et délivrer un pitch clair, percutant et utile pour obtenir des recommandations ciblées.

**1) Pourquoi le pitch est essentiel ?**

À chaque réunion eXpansion, j’ai **environ 60 secondes** pour :

✅ faire comprendre **qui je suis**  
✅ expliquer **ce que je fais** (simplement)  
✅ montrer **ma spécialité** (sans jargon)  
✅ donner envie qu’on parle de moi  
✅ formuler une **demande précise** pour recevoir des recommandations

📌 Un bon pitch, c’est : **court – clair – marquant – orienté action**.

**2) Les règles d’or d’un pitch efficace**

Coche ce que tu dois appliquer :

☐ Je parle **simple** (pas de jargon incompréhensible)  
☐ Je suis **concis** (je respecte le timing)  
☐ Je suis **spécifique** (je ne reste pas vague)  
☐ Je transforme mon expertise en **bénéfices client**  
☐ Je raconte une mini preuve / exemple (success story)  
☐ Je termine par une **demande claire**  
☐ Je donne envie qu’on pense à moi dans la semaine

**3) La structure recommandée (méthode “QQOQCP adaptée”)**

Utilise cette trame :

**1) Qui suis-je ?**

Nom + métier + spécialité  
➡️ “Je suis \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”

**2) Que fais-je ? (quelle solution j’apporte)**

➡️ “J’aide \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”

**3) Pour qui ? (client idéal)**

➡️ “Je travaille surtout avec \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”

**4) Quelle est ma différenciation ?**

➡️ “Ma différence, c’est \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”

**5) Quelle demande je formule ?**

➡️ “Cette semaine, je cherche à rencontrer \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”

**4) Mon canevas de pitch (à compléter)**

**🔥 Accroche (1 phrase qui capte l’attention)**

☐ Question / constat / phrase marquante

Mon accroche :  
**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**👤 Qui je suis + ma spécialité**

**Je suis \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**💡 Ce que j’apporte (bénéfice client)**

**J’aide \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  
**à \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**🎯 Mon client idéal (pour qui)**

**Je travaille surtout avec \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**⭐ Mon différenciateur / preuve (mini exemple)**

☐ Une success story  
☐ Un résultat concret  
☐ Une anecdote courte

Exemple :  
**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**📣 Ma demande précise (la clé des recommandations)**

**Cette semaine, je cherche à rencontrer :**  
**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**5) Traduire le technique en bénéfice (anti-jargon)**

📌 Remplace les mots compliqués par des bénéfices simples :

| **Terme technique (à éviter)** | **Version “bénéfice client” (à dire)** |
| --- | --- |
| “Je fais de la cybersécurité niveau 2” | “Je sécurise vos données pour éviter les piratages” |
| “Je fais du SEO / SEA” | “Je vous aide à obtenir plus de clients grâce à Google” |
| “Je fais du conseil RH” | “Je vous aide à recruter et garder vos bons salariés” |
| “Je suis expert en recouvrement” | “Je vous aide à récupérer votre argent plus vite” |

👉 Mon jargon à transformer :  
**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  
➡️ Ma version simple :  
**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**6) Exemples de pitch (modèles)**

**Exemple 1 (métier simple + demande claire)**

“Je suis plombier-chauffagiste spécialisé dans les solutions écologiques.  
J’aide les familles à éviter les pannes et réduire leur facture d’énergie.  
Cette semaine, je cherche à rencontrer une famille qui en a assez de tomber en panne de chauffe-eau.”

**Exemple 2 (valeur forte + cible précise)**

“Je transforme vos impayés en cash.  
Je suis expert en recouvrement pour les PME.  
Cette semaine, je cherche à rencontrer des experts-comptables ayant des clients en impayé.”

**7) Auto-évaluation rapide (score /10)**

Je me note après mon pitch :

☐ Mon message est clair : **\_\_/2**  
☐ Mon pitch est compréhensible : **\_\_/2**  
☐ Ma spécialité est identifiable : **\_\_/2**  
☐ Mon différenciateur est présent : **\_\_/2**  
☐ Ma demande est précise : **\_\_/2**

🎯 Total : **\_\_/10**

**8) Feedback (après passage en simulation)**

**Ce que les autres retiennent de moi :**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Ce qui a été le plus efficace :**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Une amélioration à faire :**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**9) Mon pitch final (version prête réunion)**

📌 **Je réécris mon pitch final ici :**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  
**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  
**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  
**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  
**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**10) Engagement personnel**

Je m’engage à :  
☐ répéter mon pitch au moins **3 fois** avant la prochaine réunion  
☐ préparer une **demande précise** chaque semaine  
☐ rester simple, clair, et orienté recommandation