|  |  |
| --- | --- |
| Objectifs | Evaluation du module |
| Savoir structurer sa prise de parole* Définir ses objectifs
* Définir sa cible et adapter son discours
* Construire un support de présentation simple et impactant
* Trouver les bons arguments pour obtenir l'adhésion

Être à l’aise dans la présentation du dossier* Maîtriser les bases d’une présentation argumentée et impactante
* Utiliser l’impact émotionnel pour amplifier son discours
* Entraînement à la présentation de son dossier
 | En reprenant les éléments du livret, créer un support de présentation de ton plan commercial comprenant : des éléments chiffrés, quantitatifs et qualitatifs, les réponses aux risques, avantages des choix réalisés pour répondre à la stratégie de l'entreprise et atteindre les objectifs fixés. |

|  |  |
| --- | --- |
| * Pose 8h dans ton agenda pour travailler sur ce module.
* Réserve au moins 1h pour compléter ton livret de suivi et d’évaluation
* Réserve ton créneau de RDV personnalisé avec **Ellen** pour valider les acquis de ce module, les informations du livret de suivi et les stratégies créées [via calendly].
* Prépare tes questions pour la visio de groupe.
* Utilise le groupe WhatsApp pour partager les actions réalisées, tes prises de conscience et les solutions envisagées.
 |  |

**Les définitions pour ce chapitre**

**Pitcher**

L’objectif d’un pitch est de convaincre, de susciter l’intérêt et la curiosité, de donner à votre interlocuteur l'envie d'en savoir plus sur vous et de vous revoir.

Un bon pitch est un discours structuré qui répond aux questions que se pose l’interlocuteur.

**Storytelling**

C’est une technique de communication qui repose sur une structure narrative du discours ressemblant à une histoire, un conte, un récit. Cette méthode est notamment employée dans le domaine politique et marketing. Le storytelling consiste à développer une idée à travers une histoire dans laquelle un ou plusieurs protagonistes évoluent au cours d’une quête donnée. Cette pratique est controversée à cause de son pouvoir de suggestion.

**Biais cognitif**

C’est une déviation dans le traitement cognitif d’une information. Le terme biais fait référence à une déviation systématique de la pensée logique et rationnelle par rapport à la réalité. Les biais cognitifs sont des schémas de pensée trompeurs et faussement logiques qui permettent à l’individu de porter un jugement ou de prendre une décision rapidement. Ils influencent nos choix, en particulier lorsqu’il faut gérer une quantité d’informations importantes ou que le temps est limité.

**Argument**

Preuve, élément servant à démontrer une proposition.

Après avoir pris connaissance de ces définitions, selon toi, quel est l’intérêt de construire ton plan d’action commercial et d’analyser ses retombées ?

☞…

Sur une échelle de 0 à 10, où se situe ta motivation pour structurer ta prise de parole ? ☞…

Est-ce que le fait de le faire ensemble est un plus pour toi ?

☞…

Tu auras besoin de …… heures minimums pour la faire. Es-tu prêt.e à la faire ? OUI ☐ NON ☐

Que pourrais-tu faire pour augmenter ton niveau de motivation ?

☞…

Préfères-tu la réaliser seul.e ☐ ou en groupe ☐ (propose un coworking sur le module) ?

Selon toi quels sont les enjeux de cette présentation orale ?

☞…

**1- Savoir structurer sa prise de parole - définir l’objectif**

Où est-ce que je souhaite emmener mon interlocuteur ?

Je souhaite le convaincre de quelque chose ? Lui donner envie d’acheter ? De contribuer ?

Définir ce point est fondamental, il permet :

* d’orienter sa présentation,
* de garder une ligne directrice,
* de concentrer ses efforts sur ses objectifs de réussite,
* de faciliter son passage à l'action.

L’objectif peut être défini avec la méthode SMART [voir module 2 – chapitre 7, exercice ressource bonus] :

EXEMPLE

Je souhaite que mes interlocuteurs comprennent et adhèrent à ma stratégie en me disant tous “OUI” à la suite de ma présentation.

C’est à toi,

Quel est ton objectif : ….

☞…

En quoi est-il SMART ? [voir module 2 – chapitre 7, exercice ressource bonus]

Spécifique =

Mesurable =

Atteignable =

Relevant =

Temporel =

**2- Définir sa cible et adapter son discours**

A qui je m’adresse ? …

Mon vocabulaire est-il adapté à ma cible ? Dois-je définir certains mots ? Les changer ? ….

Chacun voit et écoute via ses propres biais cognitifs.

De ce fait, il est important d’adapter le discours et la présentation au maximum à son / ses interlocuteurs.

Qu’est ce qui ferait la différence pour mon interlocuteur ? ….

☞…

Quel est LE point le plus important pour lui/elle ? ….

☞…

**2- Construire un support de présentation simple et impactant**

Pour cela nous allons travailler sur le fond du discours mais aussi sur la forme.

**Concernant la forme : l'art de pitcher en 3 points**

1. Se positionner - 2. Se définir - 3. Se démarquer

1. **Se positionner, c’est l’importance du langage non verbal.**

La posture physique idéale :

le mode Wonder woman / Super Man

> Dos droit, Épaules basses, Bras et jambes détendus (pas croisés), Respiration ventrale. Mon buste est tourné vers l’assistance.

La gestuelle :

Les mains doivent accompagner le discours et pas se cacher (dans le dos ou dans les poches). J’ouvre les mains et/ou les tiens ensembles à hauteur de poitrine.

Je regarde les personnes de l’assistance dans les yeux et balaye la salle du regard. Je souris.

Le volume de la voix :

Il est adapté à la situation, être entendu sans hurler sur son interlocuteur.

Je parle distinctement et assez fort. Je ponctue le discours.

J’envoie de l’énergie positive et des émotions.

1. **Se définir, voici quelques exemples de phrases :**

Si je suis ici, devant vous, c'est parce-que…

J'ai une réelle envie de vous présenter ...

Pourquoi ?

Parceque depuis ... j'aime ...

En travaillant sur mes motivations, j'ai appris que pour moi c'était important de ...

D'ailleurs, j'ai une anecdote : …

1. **Se démarquer, voici quelques exemples de phrases :**

Je comprends que vous ayez envie d'avoir la meilleure stratégie commerciale pour votre entreprise

Est-ce que celle-ci sera la bonne ?

Je ne peux pas l'affirmer ... mais ...

Ce que je peux vous garantir, c'est que ...

Je vous remercie de m'avoir écouté

**Concernant le fond : les verbes d’actions**

Les utiliser permet d’être beaucoup plus impactant à l’oral comme à l'écrit.

Voici une liste de verbes d’action qui peuvent vous aider :

Animer, Commander, Déléguer, Guider, Inspirer,

Anticiper, Planifier, Préparer, Structurer ...

Dialoguer, Échanger, Écouter, Exprimer, Interviewer,

Négocier, Partager, Rédiger, Transmettre ...

Analyser, Calculer, Enquêter, Étudier, Expérimenter,

Observer ...

Améliorer, Concevoir, Construire, Créer, Découvrir,

Élaborer, Imaginer, Inventer ...

Aider, Clarifier, Comprendre, Guider, Inciter,

Accompagner, Prendre soin, Soutenir, Partager

**Concernant les outils :**

Construire un support de présentation simple et impactant demande des outils adaptés (*bonus, ceux-là sont gratuits*).

* Pour des visuels libres de droit : Pexel, Canva et Unsplash
* Pour créer le support visuel (diaporama, affiche…) : Canva
* Pour intégrer / créer une vidéo : Capcut.

**Concernant le diaporama :**

Une idée, une diapo pour faciliter la compréhension.

Passer 1 minute par diapo c’est parfait.

|  |  |
| --- | --- |
| **Comment créer ton pitch d’entreprise ?** |  |

L’objectif d’un pitch [de se présenter] est qu’en quelques minutes et quelques phrases, ton interlocuteur comprenne ce que tu peux lui apporter et ait envie d’en savoir plus.

Bien pitcher ne consiste pas à réciter ton CV, ni à décliner toutes les offres de ton entreprise. Un pitch réussi nécessite donc préparation et répétition afin de pouvoir t’exprimer naturellement.

La cible de ton pitch peut être un client, un partenaire, un investisseur… L’idéal est d’en préparer un par cible, afin d’avoir un impact plus percutant.

Quelques conseils

* Choisis le bon moment pour te présenter.
* Adapte-toi à ton interlocuteur.
* Pose des questions qui donneront envie de savoir ce que tu fais.
* Parle du problème auquel ton entreprise répond et des résultats concrets.
* Utilise des histoires ou des anecdotes pour susciter l'intérêt.

Nous t’invitons à rédiger un pitch avec comme cible un client. Dans cet exercice nous te demandons de trouver le moyen d’y intégrer la raison d’être de ton entreprise.

Répond à ces questions pour créer ta base :

A qui t’adresses-tu ? (tes clients : secteur d’activité, type d’entreprise, offres, zone géographique)

☞…

Quel.s problème.s récurrent.s tes prospects rencontrent-ils ?

☞…

Quel.s objectif.s souhaitent-ils atteindre ?

☞…

Quel.s bénéfice.s vont-ils récolter en faisant appel à toi ?

☞…

La phrase de ton pitch

☞…

**3- Trouver les bons arguments pour obtenir l'adhésion**

Un bon argument vient apporter des preuves pragmatiques en s’appuyant sur des chiffres clés.

Les données doivent être vérifiables.

Voici mes 3 arguments :

Voici mes mots clés :

☞…

Comment savez-vous que vous obtenez l’adhésion de vos interlocuteurs ?

☞…

**4- Les difficultés inconscientes à parler en public**

Pourquoi parler en public et se positionner vis à vis de l’autre n’est pas toujours évident ?

Parfois, des messages inconscients nous empêchent d'atteindre nos objectifs.

**Les 5 injonctions de l'analyse transactionnelle**

Les injonctions sont des messages limitants qui nuisent à la confiance en nous. Derrière chacune de ces injonctions, il y a des mots d’ordre ... et ... des qualités. Ils ont laissé une forte empreinte.

SOIS PARFAIT

Vit dans l’anxiété de ne rien oublier, refait les choses plusieurs fois, cherche à contrôler tout ce qui se passe. A du mal à déléguer. Très exigeant vis-à-vis de lui-même et des autres, agit comme un « bourreau de travail ».

Qualités : Ordonné, rigoureux, veille aux détails, sensible (à son ressenti et celui des autres), enthousiaste, dynamique, sait quoi faire en cas d’urgence.

SOIS FORT

Réservé, ne montre rien de ce qu’il ressent, s’exprime peu. Montre une façade, même dans la joie. Peut prendre des risques inconsidérés. Ne demande pas d’aide. Garde ses distances.

Qualités : Rassurant et protecteur, aptitude à capter et révéler les talents de chacun, orateur, efficace et performant.

FAIS PLAISIR

Agit pour satisfaire les autres quitte à faire des choses qui ne lui conviennent pas, quitte à le regretter par la suite. Ne veut pas décevoir, n’ose pas dire « non ». Évite les conflits et recherche les consensus.

Qualités : Sensible aux besoins des autres, médiateur, jovial, généreux, organisateur.

FAIS DES EFFORTS

Les efforts montrés à faire quelque chose sont le plus important. Facilement nerveux voire agité, aime être plaint, complique souvent les choses, se comporte comme un « rebelle ». Ne termine pas ses phrases, ni ses actions. Ne répond pas aux questions. Se sent vite dépassé.

Qualités : Sait capter l’attention, persévérant, tenace, gai, enjoué, sociable.

DÉPÊCHE-TOI

Court, s’agite, brasse de l’air. Traîne pour s’obliger de courir. Tonus en dent de scie (alternance fatigué –

dynamique). Retards fréquents, oublis et procrastination.

Qualités : Capacité à créer, inventer et imaginer, apte à réagir rapidement.

C’est à toi

Quelles sont les injonctions qui te parlent ?

☞…

Comment vas-tu en faire une force lors de ta prise de parole ?

☞…

**5- Maîtriser les bases d’une présentation argumenté**

Reprend les 3 étapes clés du pitch et l’écrire

* Comment vas-tu montrer ton positionnement ?

Physiquement je vais :

☞…

Dans mon discours je vais insister sur

☞…

* Comment vas-tu te définir ? Inspire-toi du concept de storytelling.

☞…

* Comment vas-tu te démarquer ?

☞…

**6- Utiliser l’impact émotionnel pour amplifier son discours**

-> Je partage mes émotions tout en les maîtrisant.

**Techniques de Gestion des Émotions**

Les techniques de gestion émotionnelle fournissent des mécanismes adéquats pour canaliser les tensions quotidiennes, les pressions et le stress qui réduisent complètement notre potentiel, favorisant ainsi le calme et la créativité.

Voici quelques exemples de techniques :

* La méditation
* La cohérence cardiaque
* La relaxation
* L’EFT
* L’ancrage
* Le sport
* Le yoga, les 5 tibétains
* La sophrologie
* La réflexologie
* L’hypnose…

**Les 4 étapes incontournables pour apaiser les émotions et retrouver l'énergie**

1. RESSENTIR les émotions
2. ACCEPTER d’avoir ces émotions
3. APAISER les sensations
4. SE RECONNECTER à ses envies

**7- Entraînement à la présentation de son dossier**

Avant de t'entraîner devant ton miroir ou ton groupe, nous te proposons de te reconnecter à tes ressources.

Les ressources en soi = Qualités / Compétences / Réussites

Connaître ses ressources est essentiel à la confiance en soi.

Pour trouver tes ressources, regarde en arrière, le chemin parcouru. Souviens-toi d'une prise de parole en public réussie. Était-ce devant des amis, de la famille, en situation professionnelle ?

Maintenant que :

* tu sais pourquoi tu pitches (l’objectif de la prise de parole)
* tu sais à qui tu t’adresses (cible et interlocuteurs)
* tu as ton discours et ton support (mots et chiffres clés)
* tu es à l’aise dans ta posture (messages non verbaux)
* tu sais te connecter à tes ressources (souvenirs d’une prise de parole réussie)
* tu sais écouter et maîtriser tes émotions (techniques au choix)
* tu es en capacité à impacter ton auditoire grâce au partage d’émotions (storytelling)

C’est parti ! C’est à toi, nous t’écoutons.

**Tu as 15 minutes pour nous présenter ta stratégie commerciale.**

**En reprenant les éléments du livret, crée un support de présentation de ton plan commercial comprenant : des éléments chiffrés quantitatifs et qualitatifs, les réponses aux risques, avantages des choix réalisés pour répondre à la stratégie de l'entreprise et atteindre les objectifs fixés.**

Voici à minima la liste des éléments (1 ou 2 diapos max par élément) à retrouver sur ton support de présentation :

* La présentation de ton entreprise
* Les objectifs
* L’offre phare
* La stratégie marketing
* La stratégie commerciale
* Les risques identifiés de la stratégie et les réponses aux risques
* Les atouts identifiés de la stratégie
* Les actions à mettre en place (plan d’action)
* Les indicateurs quantitatifs et qualitatifs

Sur une échelle de 1 à 10, évalue ta capacité à soutenir ton plan d’action commercial devant des tiers ? ☞…

Comment peux-tu augmenter ce chiffre ?

☞…

As-tu une demande particulière à faire ?

☞…

**EN CONCLUSION**

Cet entraînement est essentiel au développement de la posture de chef d’entreprise. Cela permet d’apprendre à soutenir ses idées, se positionner et avoir confiance en soi et ses choix.

Chaque avis extérieur est bon à écouter pour améliorer sa stratégie et ses actions simplement, c’est avant tout l'entrepreneur le pilier du développement de son entreprise.

C’est à lui de savoir où il va, pourquoi et comment il y va.

Mais aussi de savoir l’exprimer à un tiers avec enthousiasme et pragmatisme.

|  |  |
| --- | --- |
| **L’importance des rituels commerciaux**La casquette de l’entrepreneur aligné nécessite une conviction inébranlable de ses objectifs, de sa mission et de son pourquoi.Parler avec conviction de son entreprise et de ses offres demande une posture qui se travaille au quotidien et cela peut se développer grâce à des rituels professionnels et/ou personnels. |  |

Les actions pertinentes :

* Activités sportives
* Sortie de zone de confort
* Écoute de soi
* Méditation
* Ecriture
* Développement de son intelligence relationnelle en se formant à la communication non violente, à l’écoute active, en étant au contact des autres…