# **Faire son premier pitch**

### Objectifs

Le pitch (traduction : « un lancé ») est une technique de présentation courte permettant de dire un maximum d’éléments utiles en un minimum de temps. Imaginez que vous êtes dans l’ascenseur avec le directeur général de la firme S.A. CONCEPT-ROBOT et que vous avez le temps du trajet (6 étages) pour l’intéresser. Le but du pitch : que votre interlocuteur vous dise «Je veux en savoir plus ».

La firme S.A. CONCEPT-ROBOT tient fort à ce que ses ingénieurs soient capables de faire un tel exercice et de respecter la règle des 4 C :

* Cohérence
* Concision
* Clarté
* Crédibilité.

### Grille interne a l’entreprise qui vous permet de vous situer par rapport au niveau minimal attendu

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  **KO** |  **OK** |
| **Timing** | Le timing n’est pas respecté (trop court, trop long) | Le timing est respecté |
| **Le problème** | Le problème traité n’est pas abordé | Le problème traité est présenté |
| **La solution** | La solution finale n’est pas présentée | La solution finale est présentée |
| **Cahier des charges** | Des éléments important du cahier des charges sont omis | Les éléments les plus importants du cahier des charges sont tous présentés |
| **Liens** | Il manque des liens pour que l’on comprenne le lien entre le problème et le cahier des charges | Le public voit en quoi le cahier des charges répond au problème présenté |
| **Voix, débit** | La voix et le débit ne sont pas adaptés (trop vite, trop lent, trop fort, trop bas) | La voix est posée et le débit est affirmé |
| **Posture** | L’orateur n’est pas face à son interlocuteur (de dos, regarde l’écran, regarde ses pieds, …) | L’orateur regarde ses interlocuteurs dans les yeux. |