



LA FORMATION AUTREMENT

---

# Elevator Pitch

---

Bon à savoir - I

---

AskFor Sàrl – 1018 Lausanne  
[www.askfor.ch](http://www.askfor.ch)

---

## Elevator Pitch

Bon à savoir - I

L'*Elevator Pitch* doit donc être court et attirer l'attention en maximum 90 secondes ! Prendre le temps de travailler sur ce dernier et surtout de le partager à vos proches qui ne connaissent pas votre domaine d'activité peut être très utile.

Comment créer son *Elevator Pitch* ? Voilà un guide en 5 étapes pour vous y aider:

1. **Présentez-vous** : "*Je m'appelle Pierre Martin.*"
2. **Dites ce que vous faites**, sans utiliser un nom, mais en utilisant une phrase d'action: vous n'**ÊTES** pas un "*consultant en informatique*", mais vous **AVEZ** "*développé une expertise de cinq ans en IT*". **Vous racontez une histoire et vous présentez votre expertise** : "*J'ai développé / acquis une expertise / une expérience ...*".
3. **Ajoutez une phrase pour illustrer ce que vous faites, en quoi consiste votre job, en quoi au quotidien, vous aidez les gens, les entreprises avec lesquelles vous travaillé.** "*J'aide / j'accompagne les entreprises à identifier au meilleur cout une solution d'excellence IT pour votre métier / entreprise*"
4. **Expliquez l'impact de votre travail, soyez spécifique, parlez chiffre** : "*Les entreprises qui passent par mon biais réduisent en moyenne leur cout de 15%.*"
5. **Demandez ce que vous voulez et soyez précis** : "*J'aimerais avoir l'opportunité d'être reçu par vous en entretien afin de vous présenter mon parcours, et la façon dont je pourrais vous aider à diminuer vos couts de IT*"

Maintenant il s'agit d'y ajouter la forme. Oui votre voix et votre gestuelle ont également un impact sur votre interlocuteur.

A vous de jouer !