

OFFRE PITCH

**BE READY
TO
PITCH.**



Better
call
John.
EXTRA VALUE

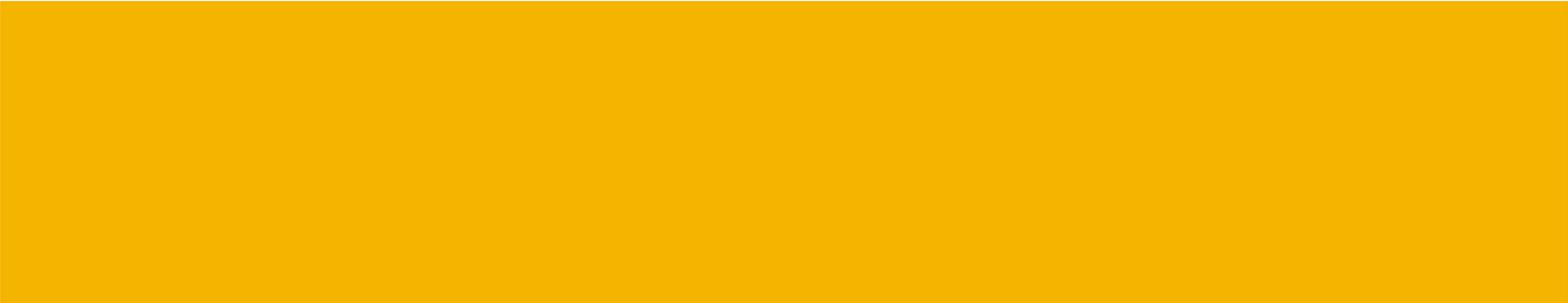
***“CE QUE L'ON CONÇOIT BIEN S'ÉNONCE
CLAIREMENT, ET LES MOTS POUR LE DIRE
ARRIVENT AISÉMENT.”***

NICOLAS BOILEAU

QUI SOMMES-NOUS ?

*BETTERCALLJOHN EST UN STUDIO
SPÉCIALISÉ DANS LE POSITIONNEMENT,
LA COMMUNICATION ET L'ART DE BIEN
PRÉSENTER SES IDÉES.*

*NOUS VOUS PROPOSONS DES SESSIONS DE FORMATION SOUS LA FORME
D'ATELIERS, POUR FORMER VOS ÉQUIPES À ÊTRE AUTONOMES, OU BIEN DE VOUS
ACCOMPAGNER SUR DES PROJETS PARTICULIERS, POUR VOUS AIDER À LES
OPTIMISER ET LEUR DONNER TOUTES LEURS CHANCES.*



PITCH.

BASICS

Better
call
John.
EXTRA VALUE

DÉFINITION

Les présentations étant le plus souvent longues et soporifiques, exposer ses idées de manière simple et concise, en provoquant l'adhésion de votre public, est un atout fondamental.

De la présentation de projet au développement commercial de votre entreprise, le pitch se doit d'être une synthèse concrète de vos messages clés, ainsi que l'expression de votre raison d'être.

Le pitch doit répondre sans détour à la question simple que votre public se pose : « pourquoi sommes-nous là, c'est quoi l'idée ? ».

Il définit l'idée phare de votre projet. Il est le message clé avec lequel votre public doit repartir suite à votre intervention.



OBJECTIFS

Donner envie :

L'objectif du pitch est de susciter de l'intérêt, de créer chez votre interlocuteur le désir d'aller plus loin et d'en savoir plus sur ce que vous proposez.

Être crédible :

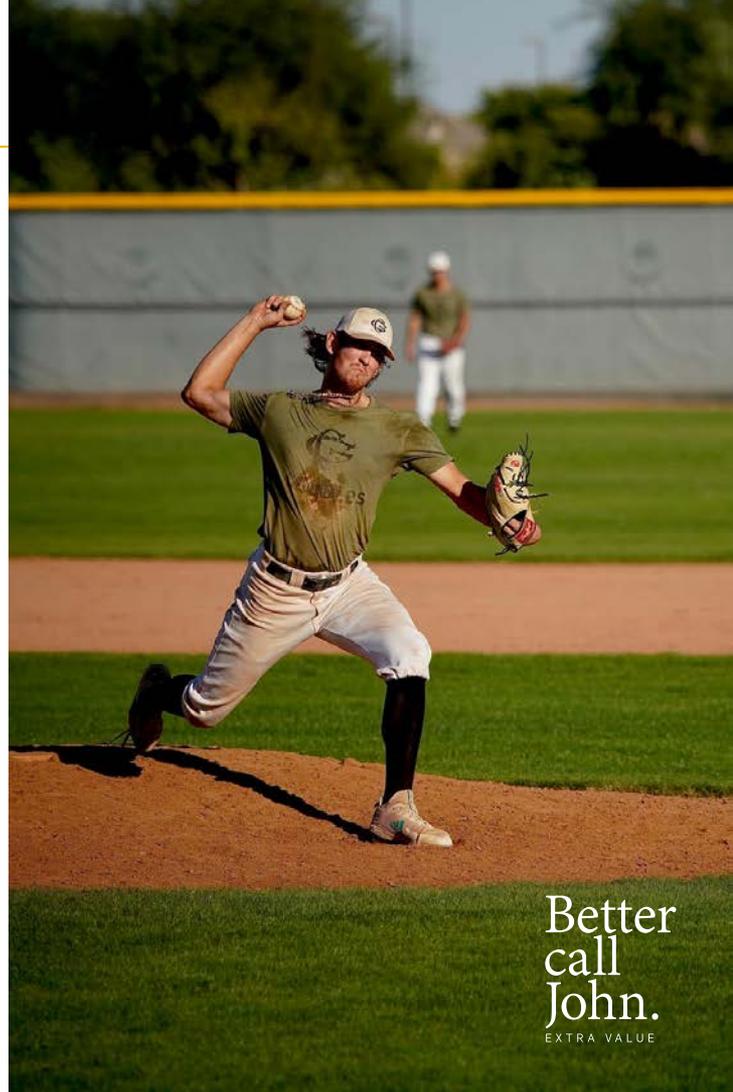
Les gens attendent que vous soyez clair et concis, c'est la preuve indispensable que vous savez de quoi vous parlez.

Être relayable :

Pour voir le jour, votre idée a aussi besoin d'être portée par les autres, vous devez donc donner les bons arguments aux futurs ambassadeurs de votre idée.

Donner du sens :

Pitcher peut-être aussi l'expression de la raison d'être d'une entreprise, d'un projet. Synthétiser une Big Idea sous forme de pitch exposera simplement vos motivations à tous et rendront désirables et compréhensibles vos ambitions à l'ensemble des publics internes et externes.



Better
call
John.
EXTRA VALUE

COMPOSANTS

Pour « pitcher » efficacement, vous ne pouvez pas vous contenter d'exprimer votre idée de but en blanc, il faut tout d'abord mettre votre public en condition, puis passer par deux étapes fondamentales :

- Obtenir la confiance de votre interlocuteur
- Identifier le problème que votre idée va résoudre

Enfin vous pouvez aborder la solution que vous apportez, qui sera composée d'un :

WHY ?

C'est la raison d'être de votre idée, de votre projet, de votre entreprise. Il exprime les convictions en lesquelles vous avez foi.

HOW ?

C'est la valeur ajoutée, ce qui rend original et distinctif le changement que vous annoncez.

WHAT ?

Ce sont les solutions concrètes générées par votre idée/projet/entreprise en termes d'offres et de services.



OUTILS/MÉTHODO

PITCH YOUR BIG IDEA

Pour vous permettre d'identifier et formuler votre BIG IDEA sous forme de pitch, nous utilisons l'atelier de créativité: **Le collage projectif**. Son principe repose sur 2 ateliers complémentaires menés à l'aide de méthodes créatives éprouvées.

PHASE 1 / PROCESS ANIMATION :

1. Chaque équipe de 3 à 4 personnes crée 3 BOARDS à l'aide d'images et de mots découpés dans des magazines, pour exprimer leur vision :

BOARD 1 = L'entreprise/projet tel que nous le voyons aujourd'hui

BOARD 2 = L'entreprise/projet tel que nous pensons qu'il est perçue par nos différents publics.

BOARD 3 = L'entreprise/projet, tel que nous souhaitons l'exprimer demain.

2. Chaque équipe présente sa vision à l'aide des 3 boards en débattant des points chauds.



OUTILS/MÉTHODO

PHASE 2 :

Restituer en équipe le pitch commun de votre entreprise / projet en utilisant les éléments de langage qui ont émergés dans le 1er atelier.

3. Tri les idées fortes mise à jour dans la séance précédentes. (Par l'animateur sur un board).

Quelle est l'idée maîtresse vers laquelle les équipes convergent le plus.

4. Exprimer (par équipe) dans un pitch la BIG IDEA qui constituera la base cohérente et fédératrice de votre entreprise/projet.



***BÉNÉFICES** / Ce que va vous apporter votre pitch*

FAIRE ÉMERGER UNE VISION COMMUNE

EXPRIMER VOTRE PROJET EN UNE PHRASE

SYNTHÉTISER VOS IDÉES, LES RENDRE DÉSIRABLES

ATTIRER, INTERESSER LES PROSPECTS

STRUCTURER UNE PRISE DE PAROLE

AVOIR CONFIANCE EN SON DISCOURS COMMERCIAL



PUBLICS.

PITCHER POUR QUI ?

Better
call
John.
EXTRA VALUE

***TOUT LE MONDE
EST CAPABLE DE
PITCHER.***

START UP

Les start up passent naturellement leur temps à pitcher pour présenter leur société, parler de leur produit, motiver de nouveaux collaborateurs, lever des fonds...

Elles ont besoin d'exprimer clairement une idée, une innovation, un business plan, et surtout de donner envie, en se distinguant des autres, le tout en quelques minutes !

Mais embarquer son public le temps d'une pause café demande en réalité une technique impeccable, et un recul sur sa propre activité qui nécessite d'être soigneusement préparé.



Better
call
John.

EXTRA VALUE

ENTREPRISES

Au sein d'une entreprise, nombreux sont les projets stratégiques, ou les appels d'offres qui n'auront qu'une chance et une seule de convaincre et de voir le jour.

Être prêt le jour J, maîtriser son discours, délivrer un message, une solution, sans pression, avec logique et clarté fait parti des enjeux stratégique d'une entreprise.

Le pitch est un outil qui peut faire la différence, car une idée mal vendue finira inévitablement à la poubelle, si elle n'est pas présentée correctement.



Better
call
John.
EXTRA VALUE

DOMAINES D'APPLICATION / Pitcher, oui, mais quand ?

PRÉSENTER UN PROJET EN INTERNE

DÉFENDRE UNE IDÉE EN RÉUNION

PRENDRE DES RDV AU TÉLÉPHONE

ENVOIE D'EMAIL SYNTHÉTIQUE

CHALLENGER UNE IDÉE AVEC SES COLLABORATEURS

SUSCITER L'ENGAGEMENT

OFFRES.

FORMAT ATELIER*

Phase 1 : THÉORIE

Les bases d'un bon pitch :

- *Créer de l'interaction*
- *Affirmer sa crédibilité*
- *Formuler le problème*
- *Inspirer votre auditoire*
- *Exprimer votre singularité*
- *Présenter votre solution*
- *Raconter une histoire*

Phase 2 : PRATIQUE

Sur la base de sujets fictifs

- *Training*
- *Répétitions orales*
- *Battle pitch (confronter ses arguments à plusieurs, par équipe)*

**Atelier de 5 à 10 personnes sur ½ journée. À partir de 800€HT.*

FORMAT ACCOMPAGNEMENT

Vous avez un projet à présenter, une idée à vendre, un discours à prononcer, une levée de fonds à défendre... Bettercalljohn est là pour vous aider à optimiser votre présentation, la rendre cohérente et précise, en la structurant au plus efficace, pour lui donner toutes ses chances.

*Formuler un bon pitch est une étape essentielle pour inspirer de manière claire, concise le public qui vous écoute.
C'est également la base authentique sur laquelle vous pourrez construire l'ensemble de votre présentation.*

**Sur devis.*

*TÉLÉCHARGEZ NOS OFFRES COMPLÉMENTAIRES SUR
L'ART DE BIEN PRÉSENTER SES IDÉES, LE BRANDING OU
LE POSITIONNEMENT SUR :*

www.bettercalljohn.fr

COURTE BIO

15 années d'expériences en agences événementielles dans de grands groupes de communication comme Directeur de création m'ont permis d'acquérir de solides connaissances en terme de compréhension des marques, mais aussi de conception d'appel d'offres, et de présentations orales (à raison de 300 à 400 par an).

Les années suivantes ont été consacrées à l'acquisition de compétences en terme de coaching et de développement personnel. Art du pitch, animation de sessions de créativité, consultant sur de gros appels d'offres...

Je suis également diplômé en coaching par l'Institut of NeuroCognitivism of Paris, formé à la Singularité par PMC et initié aux techniques de MBTI.



EXPÉRIENCES

COMPETENCES FONCTIONNELLES

Directeur de création - Directeur artistique
Planneur stratégique
Spécialiste dans l'art du pitch
Formateur en Slide Design
Coaching en art oratoire
Habilité coach (formation INC)
Formateur Comundi
Coach chez Domaine Public
Formateur chez Zepresenters

EXPÉRIENCES PERTINENTES

Planneur Stratégique pour de nombreuses agences événementielles pour des appels d'offre (Auditoire TBWA - Hopscotch – Moma Event – LDR...)

Animation/Coaching pour des accelerators de startups (French IoT...)

Coaching d'équipe de direction dans le cadre de d'appel d'offre publiques (Linkcity – Domaine public)

Coaching en prise de parole en public chez (Orange, Adecco,...)



Better
call
John.
EXTRA VALUE

Jean FAJON
Consultant

✉ jean@bettercalljohn.fr

☎ +33 6 60 37 63 45

📍 119, rue Damrémont - 75018 Paris

🌐 www.bettercalljohn.fr

📱 [bettercalljohn.fr](https://www.bettercalljohn.fr)