

Anatomie

Durée	60 secondes minimum	120 secondes maximum
Mots-clés	Clair et précis => désirs et besoins	2 à 3 présents
1 - Introduction	Politesse ou compliment	10 sec
2 - Quoi?	Quelles sont mes services.	20 sec
3 - Pourquoi?	Quelle est ma contribution.	15 sec
4 - À qui?	Mon public cible en lien avec la personne.	20 sec
5 - Qui?	Qui suis-je.	15 sec
6 - Où, quand et comment?	Comment les services sont rendus.	15 sec
7 - Combien?	Taux horaire	10 sec
8 - Conclusion	Remerciement et appel à l'action	15 sec

Mots à éviter

Exceptionnel, exclusif, incroyable	Superficiel => expliquer pourquoi notre service est exceptionnel	Ne pas utiliser
Bonne affaire, belle occasion	Égocentrique et force l'achat rapide	Ne pas utiliser
Innovant ou novateur	Pourquoi?	Ne pas utiliser
Garantie	Donne l'impression que ça peut mal aller.	Ne pas utiliser
Moins cher	Moins bonne qualité	Plus économique
Réduction, rabais	Réducteur pour un service	Ne pas utiliser
Pour être franc avec vous	Ce qui a été dit avant peut être faux	Ne pas utiliser
Problème	Émotion négative	Challenge, défi
Prospect	Possibilité qu'il ne soit pas client	Futur client
Client	Distance entre les gens	Collaborateur

À faire

Aimer ce que l'on offre	Susciter de la joie
Être souriant	Inspirer confiance / Susciter de la joie
Connaître par coeur	Inspirer confiance
Regarder dans les yeux	Inspirer confiance
Présentation soignée et adaptée	Inspirer confiance
Dos droit, tête haute et mains sur le côté	Inspirer confiance
Être poli et courtois	Ne pas importuner l'autre
Être clair et concis	Ne pas importuner l'autre
Simplifier le message	Ne pas importuner l'autre
Être honnête (pas de fausses promesses)	Ne pas importuner l'autre
Connaître le besoin de l'autre	Susciter l'intérêt
Raconter une histoire	Susciter l'intérêt
Donner des exemples	Susciter l'intérêt
Être flexible et s'adapter	Susciter l'intérêt
Être punché et imagé	Susciter l'intérêt
Piquer la curiosité	Susciter l'intérêt
Adapter la fin du pitch	Susciter l'intérêt

À ne pas faire

Discours trop long, trop de détail
Être trop technique
Être survendeur ou vantard
Parler trop rapidement
Donner sa carte trop rapidement

