

COURS INTERENTREPRISES 2

Les 6 étapes d'un « Elevator pitch »

1. Introduction

5 secondes

Casser la glace, attirer l'attention ou la curiosité, doit séduire et rendre attentif

2. Présentation

10 secondes

Donner uniquement les éléments essentiels, nom de l'entreprise, domaine d'activité, données importantes

3. Faits / Problèmes

10 secondes

Développer le produit phare, donner quelques faits

4. Projet / Solutions

20 secondes

Donner les objectifs, illustrer les idées, montrer en quoi l'entreprise est différente

5. Bénéfices client

10 secondes

Mettre en avant les avantages, argumenter

6. Conclusion

5 secondes

Phrase ou question qui donnera envie d'en savoir plus