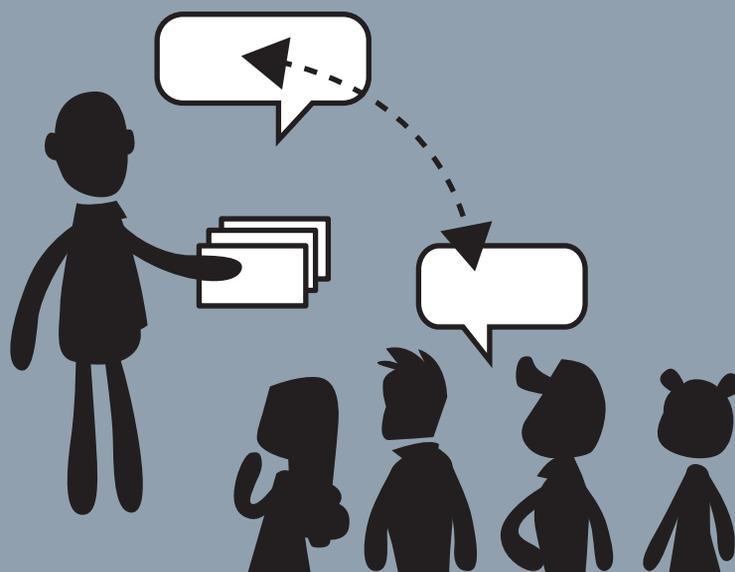


## MÉTHODES DE TRAITEMENT – *COMMUNICATION* :

### 17. PITCH



#### 17. PITCH

À l'origine, « pitch » signifie jeter quelque chose, mais ce verbe est souvent utilisé pour désigner un discours ou un acte qui tente de convaincre quelqu'un d'acheter ou de faire quelque chose. Le pitch est une méthode de présentation de vos idées, projets ou recherches de manière brève, dynamique et intéressante.

**Supports nécessaires :** vous devez savoir où et pour qui vous faites votre pitch !

**Temps imparti :** une demi-journée de préparation et cinq minutes de présentation !

#### Comment ?

**1)** Sachez à qui vous vous adressez ; examinez ce que votre auditoire va rechercher ou ce à quoi il va s'intéresser selon vous. Où allez-vous faire votre présentation et combien de temps avez-vous pour cela ?

**2)** Étudiez les idées et faites un remue-ménages pour votre présentation. Comment rendre les points principaux clairs et la forme de la présentation intéressante ? Pensez aux moyens à votre disposition pour engager l'auditoire, comme la musique, la communication narrative, la représentation, les accessoires, etc., qui rendront la présentation vivante et intéressante.

**3)** D'après vous, quelles techniques de communication correspondent à l'auditoire ? Examinez et sélectionnez.

**4)** Planifiez le pitch très soigneusement ; réfléchissez aux accessoires dont vous aurez besoin ; que prévoyez-vous de faire et de dire, quel est le rôle de chaque membre de l'équipe ? Adoptez une conception de présentation visuelle et communicante.

**5)** Créez un script du pitch et préparez-le avec soin plusieurs fois à l'avance.