

Apprenez à pitcher efficacement pour convaincre et attirer les clients

Animé par :

Nicolas SIMON et Jean-Daniel FRANCÈS – Dirigeants DC Pilot Bretagne



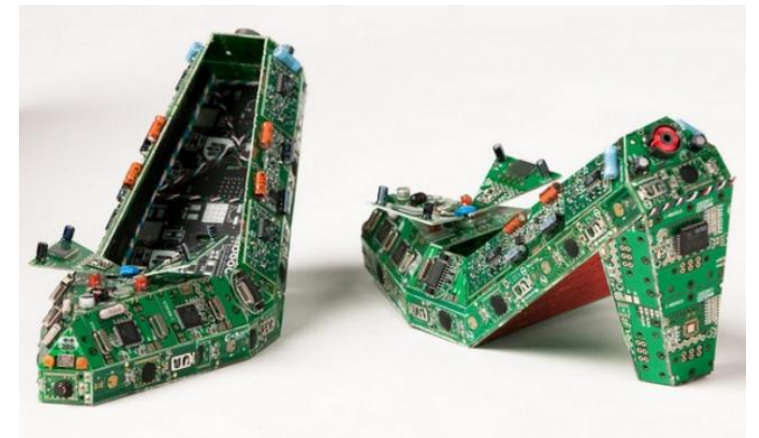
C'est quoi un pitch ?

- Présentation succincte de son entreprise
- Première impression décisive
- Outil élémentaire de la vente
- En 30 secondes, mon interlocuteur doit comprendre :
 - Qui je suis
 - Quelle est ma proposition de valeur
 - A qui s'adressent mes solutions
 - Quels sont mes points différenciants
- Doit être adapté à mon interlocuteur
- Doit susciter l'intérêt et une envie d'en savoir plus



Ecoutez avec attention ce pitch

- Toute ressemblance avec des personnes ou entreprises réelles serait fortuite...
- **NEUROSTEP** développe des semelles intelligentes qui analysent la posture et les mouvements en temps réel pour améliorer la santé physique et mentale des utilisateurs, grâce à des micro-capteurs et une IA embarquée. Dans les phases de développement et de lancement, Neurostep a expédié 10.000 exemplaires, prescrits par des kinésithérapeutes sollicités par l'entreprise pour tester les produits et leur efficacité.



Besoin de votre aide...

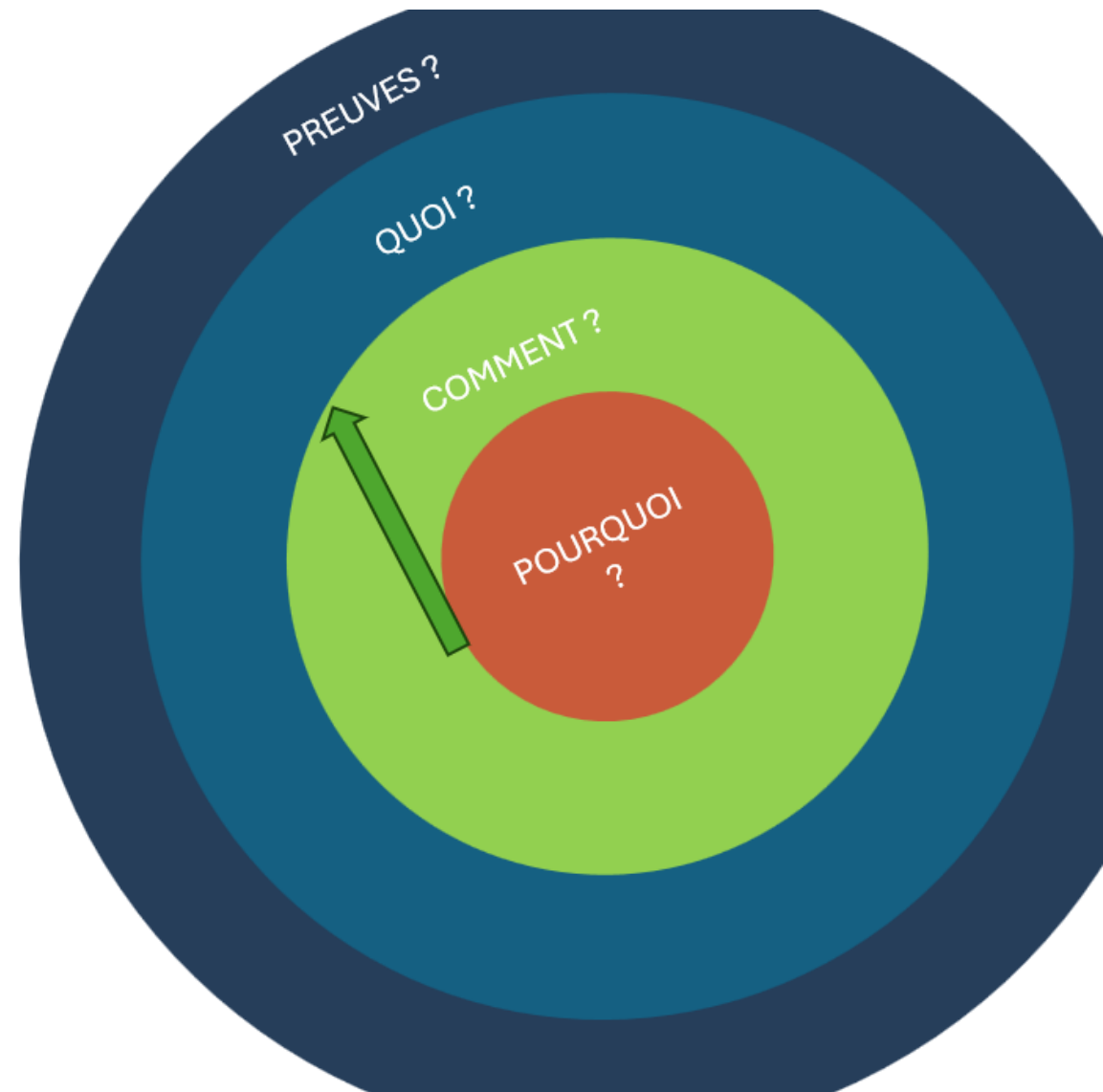
- Pourquoi NEUROSTEP existe ?
- Comment agit-elle ?
- Que propose-t-elle ?
- Quelle preuve de son impact ?

Afficher
Résultats



Structure de pitch

- Inspiré de Simon SINEK – Les cercles d'or



Merci de votre participation !