



L'Elevator Pitch

L'Elevator Pitch est une technique de communication qui consiste, par une introduction de 90 secondes maximum où l'on ne parle pas du produit, à donner envie à votre interlocuteur d'en savoir plus.

3 étapes sont essentiels pour un Elevator Pitch efficace :

➤ Préparer son Elevator Pitch en :

- Personnalisant votre EP avec un interlocuteur en particulier
- Définissant l'objectif de votre visite

➤ Ecrire les 4 séquences de son Elevator Pitch en :

- Définissant une accroche émotionnelle
- Définissant un ancrage
- Humanisant son discours
- Proposant une solution en fin d'Elevator Pitch lien avec l'ancrage

➤ Se préparer et montrer sa motivation

Grille de travail Elevator Pitch

1•Je réfléchis à mon Elevator Pitch

Quel est le médecin que je veux convaincre selon le scénario proposé ?

Quel est l'objectif de ma visite ?

2•J'implique mon interlocuteur et j'humanise mon discours

Quelle émotion je choisis pour mon accroche émotionnelle ?

Peur, Joie, Surprise

Quel ancrage je choisis ?

Personne, chiffre, évènement

Comment j'humanise mon discours ?

Vous, le labo, l'interlocuteur

Comment je le rassure en lui proposant une solution adaptée ?

3•Je me prépare à ma visite

Suis-je prêt pour montrer ma motivation ?

Non-verbal, Para-verbal, Verbal