



# 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*