

ANN SYLVIE  
DUTRY

5 CLÉS  
POUR

PITCHER  
COMME  
UNE PRO



---

EBOOK BONUS

Sommet Impacter Au Féminin



## BIENVENUE

---

Dans cet ebook, je vous partage les étapes clés pour préparer votre pitch afin de vous aider à mettre sur papier vos idées, clarifier votre message et valoriser votre expertise pour impacter votre auditoire lors de vos prochaines prises de parole.

Prenez le temps de vous approprier cet ebook avant de mettre en application les différentes clés et outils que je vous partage en bonus. Pour vous permettre d'être plus à l'aise lors de vos prochaines prises de parole en public, je vous partage également un aperçu des clés d'une parole efficace grâce à la méthode ARTISTE® que j'ai créée et que je déploie lors des ateliers et formations que je dispense en entreprise.

Vous êtes la meilleure ambassadrice de votre entreprise et vous avez un message à partager pour aider d'autres femmes à se réaliser et devenir elles aussi l'artiste de leur vie.

*Ann Sylvie*

# 5 CLÉS POUR PITCHER COMME UNE PRO

---

Voici 5 clés essentielles pour préparer une prise de parole qui marque les esprits, issues de la **méthode ARTISTE®** que j'ai développée et que j'approfondis avec vous en coaching individuel et en formation.

## LA PRÉSENCE

Avant même de penser au contenu de votre pitch, il y a une question plus urgente : dans quel état êtes-vous, là, maintenant ?

La première personne qui vous juge, ce n'est pas votre auditoire, c'est vous-même. Et si vous montez sur scène ou entrez en réunion avec des pensées parasites plein la tête, votre auditoire le ressentira, même sans savoir pourquoi.

Avant de prendre la parole, je vous invite à prendre conscience de votre état interne : fermez les yeux, respirez, et observez simplement ce qui se passe en vous. Mains moites ? Cœur qui s'accélère ? Boule au ventre ? Ce n'est pas grave, c'est en le nommant que vous pouvez le dépasser et redevenir pleinement disponible pour ce que vous allez dire.

Prenez 3 grandes inspirations pour calmer votre mental et revenir dans le moment présent.

# 5 CLÉS POUR PITCHER COMME UNE PRO

---

## L'ÉNERGIE

Votre énergie, c'est votre carte de visite. Elle se ressent avant même que vous ayez prononcé un mot. Pensez à toutes ces réunions interminables où l'animateur s'écoute parler, où l'on perd le fil parce qu'il n'y a plus rien qui circule : c'est le manque d'énergie qui fait fuir l'attention, bien plus que le fond du discours.

Ce que vous voulez qu'on retienne de vous, votre dynamisme, votre sourire, votre enthousiasme, commence à se jouer avant même la première phrase.

Entraînez-vous à observer et à cultiver cette énergie, elle est votre meilleur allié pour capter et garder l'attention.

Avant de prendre la parole mettez-vous dans un coin ou un endroit rien que pour vous (les toilettes sont l'endroit sûr où vous serez tranquille), mettez un casque ou vos écouteurs et montez le son de votre musique préférée pour vous galvaniser.

# 5 CLÉS POUR PITCHER COMME UNE PRO

---

## L'INTENTION

Avant de préparer un mot de votre pitch, posez-vous la question qui change tout : qu'est-ce que je veux que mon auditoire retienne ? Ce n'est pas une formalité, c'est le fil qui va tenir tout votre discours debout. Sans intention claire, vous risquez de vouloir trop en dire, de vous perdre dans les détails, ou de livrer un pitch qui reste flou pour ceux qui vous écoutent.

Votre intention détermine ce que les gens retiennent de vous et donc ce qu'ils font après vous avoir entendue : vous recommander, vous solliciter, ou simplement se souvenir de vous.

Ne négligez pas cette étape, elle peut être déterminante et vous offrir de nouvelles opportunités.

# 5 CLÉS POUR PITCHER COMME UNE PRO

---

## LA CONNEXION AVEC LE PUBLIC

Un bon pitch n'est jamais centré uniquement sur vous, il crée un pont. L'idée, c'est que chaque personne qui vous écoute se dise : "c'est à moi qu'elle parle", "ce qu'elle dit, c'est exactement ce que je vis". Pour ça, il faut connaître ce qui pose vraiment problème à votre auditoire, et le nommer avant même de parler de votre solution. C'est ce point commun, cette reconnaissance immédiate, qui transforme un discours en moment mémorable et qui rend votre message facile à retenir et à recommander.

Donnez des exemples concrets, qu'avez-vous solutionné pour vos clients, que leur avez-vous apporté, qu'avez-vous changé dans leur vie ?

# 5 CLÉS POUR PITCHER COMME UNE PRO

---

## LA POSTURE

Votre corps parle avant vos mots. Sachez que quand quelqu'un vous rencontre, vous avez 20 secondes pour faire bonne impression et ces 20 secondes-là se jouent essentiellement dans le non-verbal : votre posture, votre regard, la manière dont vous occupez l'espace. Une posture fermée, un débit trop rapide, un visage sans expression : voilà ce qui sabote un message pourtant solide sur le fond. Travailler sa posture, ce n'est pas "faire semblant" d'être à l'aise, c'est se donner les moyens physiques d'être vraiment disponible pour ce qu'on a à dire.

La mise en situation et la pratique vous permettront de développer de nouvelles compétences et de faire de vos prochaines prises de parole un succès.

# BIEN STRUCTURER VOTRE PITCH

---

Avant de préparer votre pitch, quatre questions sont essentielles à vous poser :

## I. Quel est l'objectif de votre prise de parole ?

C'est la question qu'on oublie de se poser tellement elle paraît évidente et pourtant, c'est elle qui change tout. Voulez-vous obtenir plus de clients, des recommandations, vendre un produit précis, ou simplement vous faire connaître ?

Chacun de ces objectifs demande un pitch différent, un ton différent, une chute différente. Tant que vous n'avez pas nommé précisément ce que vous cherchez à obtenir, vous risquez de construire un discours qui sonne bien mais qui ne mène nulle part.

Prenez le temps de noter noir sur blanc ce que cette prise de parole doit vous apporter : ça vous donnera le courage de sortir de votre zone de confort, parce que vous saurez pourquoi vous le faites.

## II. À qui vous adressez-vous ?

Un pitch qui s'adresse à tout le monde ne touche personne. Avant de penser à ce que vous allez dire, pensez à qui va vous écouter : quel est son profil, sa réalité quotidienne, ce qu'il tente d'obtenir ou d'éviter ? Plus vous serez précise dans cette description, plus votre message paraîtra taillé sur mesure pour la personne en face de vous et c'est exactement cette précision qui pousse les gens à vous recommander, parce qu'ils savent exactement à qui vous renvoyer.



# BIEN STRUCTURER VOTRE PITCH

---

## III. À qui vous adressez-vous ?

Ici, il ne s'agit pas de lister vos diplômes ou votre parcours, mais de nommer clairement ce que vous résolvez pour vos clients.

Quelle est votre zone de génie, celle où vous apportez une vraie transformation ? Lors de votre pitch, les personnes qui vous écoutent doivent comprendre en quelques secondes ce que vous pouvez concrètement leur apporter, pas ce que vous savez faire en théorie, mais ce que ça change pour elles en pratique.

## IV. À qui vous adressez-vous ?

C'est souvent l'élément le plus négligé, et pourtant le plus puissant. Les gens n'achètent pas un service, ils achètent un avant/après. Gardez toujours en tête, en préparant votre pitch, la transformation concrète que vivront les personnes qui travailleront avec vous : en quoi allez-vous changer leur vie ou leur business ? C'est cette projection dans le résultat, plus que la description de votre offre elle-même, qui donne envie de passer à l'action.

Ce sont ces quatre piliers que nous travaillons ensemble, en profondeur et à l'écrit, lors d'une séance de coaching pour construire un pitch qui vous ressemble vraiment et qui convertit.

# DÉMARQUEZ-VOUS !

---

## SOIGNEZ VOTRE TENUE

Avant même que vous ouvriez la bouche, votre tenue a déjà parlé. Ce n'est pas une question de paraître, c'est une question de cohérence : est-ce que ce que vous portez raconte la même histoire que ce que vous vous apprêtez à dire ? Une tenue dans laquelle vous vous sentez pleinement vous-même, ni déguisée ni trop sage, vous libère l'esprit pour vous concentrer sur l'essentiel : votre message. Choisissez ce qui vous permet d'être à l'aise dans vos mouvements et dans votre tête, le reste suivra naturellement.

## DEVENEZ MÉMORABLE

Être mémorable, ce n'est pas être la plus impressionnante ou la plus démonstrative. C'est laisser une empreinte juste après votre passage, que la personne qui vous a écoutée se souvienne non seulement de ce que vous avez dit, mais de comment elle s'est sentie en vous écoutant. C'est précisément ce sur quoi je travaille avec mes clientes lors de mon accompagnement "Devenez mémorable", pensé pour les prises de parole à fort enjeu, celles où une seule occasion se présente pour marquer les esprits.

# SOYEZ EFFICACE

---

## UTILISEZ UN LANGAGE ACCESSIBLE

Attention à ne pas perdre votre auditoire avec un jargon trop spécifique et peu compréhensible pour le commun des mortels, faites simple

## DONNEZ ENVIE

Lorsque vous prenez la parole, faites attention à votre timbre de voix, parlez de manière audible, en articulant, une voix monocorde ou un débit trop rapide entraîne une baisse de l'attention

## ENTRAÎNEZ-VOUS

Une bonne préparation vous aidera à mémoriser votre pitch et améliorera la fluidité de votre discours. Prenez la parole le plus souvent possible, au fil et à mesure vous affinerez vos propos et vous gagnerez en confiance. Répétez devant votre miroir est un excellent moyen d'améliorer votre posture

## CRÉEZ UN EFFET WAOUH

Les 2 éléments déterminants de votre pitch seront votre introduction (susciter l'intérêt dès les premières minutes) et votre conclusion (que souhaitez-vous que votre prospect retienne ? Apprenez votre phrase d'accroche et votre phrase de conclusion par cœur.

# LES PIÈGES À ÉVITER

---

- Vouloir trop en dire
- Vous perdre dans les détails
- Vouloir changer votre message à chaque prise de parole
- Proposer un pitch centré uniquement sur vous
- Ne pas préciser à qui vous vous adressez
- Rester dans le vague, être trop floue
- Ne pas préciser ce que vous apportez à votre cible
- Minimiser l'impact de votre pitch
- Un pitch impersonnel
- Ne pas connaître votre auditoire
- Le manque de préparation
- Le manque de présence
- Réciter votre texte sans y mettre votre patte
- Manquer d'authenticité
- Parler de manière inaudible
- Gesticuler
- Lire vos notes
- Le manque d'interaction avec votre auditoire
- Un débit trop rapide
- Une posture fermée
- Un visage sans expression
- Le manque d'énergie
- Vouloir en finir au plus vite
- Rester dans le mental
- Apprendre l'ensemble de votre texte par coeur

# ENVIE D'ALLER PLUS LOIN ?

---

Rien ne remplace un accompagnement sur-mesure pour structurer votre pitch je vous invite dès à présent à réserver votre appel offert en cliquant ci-dessous pour échanger et voir comment je peux vous aider

**JE RÉSERVE MON APPEL**

Réseaux sociaux liens cliquables



[Ann Sylvie DUTRY](#)



[Ann Sylvie DUTRY](#)



[Spotify](#)



[Apple Podcast](#)