



Présentation / Pitch

À compléter avec la Fiche Méthode N°1 « Valoriser les atouts de son entreprise »

PRÉSENTER SON ENTREPRISE DE MANIÈRE DYNAMIQUE ET PERCUTANTE

Séduire un client ou un candidat passe par une présentation structurée et valorisante de votre entreprise.

Une présentation dite « structurée » doit répondre aux questions suivantes :

- › Qui êtes-vous ?
 - ➔ vous positionner dans l'entreprise
- › Qui est l'entreprise ? Son histoire, son secteur, ses services / produits, son projet, ses valeurs, ses engagements...
 - ➔ comprendre qui vous êtes, ce que vous faites et où vous souhaitez aller
- › Comment êtes-vous structuré ? Sites, nombre de collaborateurs...
 - ➔ comprendre votre organisation
- › Quels sont vos atouts ? Votre marché, vos différences, vos clients...
 - ➔ comprendre votre différence par rapport aux autres

Vous pouvez illustrer avec des chiffres et / ou des données statistiques : chiffre d'affaire, part de marché, taux de satisfaction clients...

Votre présentation se décline en plusieurs formats

- › La présentation écrite :
détaillée elle se retrouve sur le site internet et de manière condensée sur les réseaux sociaux, les supports de communication...
- › La présentation orale :
présente l'entreprise dans sa globalité et est partagée avec tous les collaborateurs pour assurer une homogénéité dans la transmission des informations.
- › Le pitch :
est une présentation flash de l'entreprise en moins de deux minutes, très utiles lors des salons ou autres événements. Il est également partagé avec les collaborateurs.

Les informations doivent être synthétiques, ordonnées, factuelles, engageantes et cohérentes.

Fiche **Outil N°1**

Présentation / Pitch

À compléter avec la Fiche Méthode N°1 « Valoriser les atouts de son entreprise »

PRÉSENTER SON ENTREPRISE DE MANIÈRE DYNAMIQUE ET PERCUTANTE

Pour vous aider, nous vous proposons de rédiger les informations de votre entreprise dans la trame qui suit

Construisez dans un premier temps votre présentation écrite à destination de vos supports de communication. Travaillez ensuite votre présentation orale en vous posant les questions suivantes :

- › Qu'est-il essentiel de dire ?
- › Qu'est-ce qui fait sens ?

Pour votre pitch, formalisez un message impactant centré autour d'un message clé :

- › Quelles informations mon interlocuteur doit-il retenir ?

L'idéal est de faire ressortir l'atout de votre entreprise par rapport aux autres : votre projet, votre positionnement...

L'étape suivante consistera à présenter votre promesse employeur, découvrez comment faire avec la fiche outil « promesse employeur ».

Osez mettre en valeur votre entreprise en valorisant ce que vous faites et ce que vous êtes (au-delà de l'angle produits/clients).

Appuyez-vous sur la réalité, ne survendez pas votre entreprise au risque de décevoir.

Formuler simplement votre présentation pour qu'elle soit comprise par tous.

Pour vérifier la pertinence de votre présentation et de votre pitch testez le auprès de vos collaborateurs pour recueillir leur avis en posant les questions suivantes :
est-ce pertinent ?
Intéressant ? Manque-t-il des informations ?

Fiche **Outil N°1**

Présentation / Pitch

À compléter avec la Fiche Méthode N°1 « Valoriser les atouts de son entreprise »

EXEMPLES DE PITCH ENTREPRISE

Pitch de dirigeant Nanomakers

Dans cette vidéo de 2 min 07 secondes :

- › Le dirigeant se présente et présente également :
 - l'activité de son entreprise
 - ses clients
 - son produit et ses bénéfices
 - la création de l'entreprise et les dates clés
 - l'ambition de son entreprise et les projets associés



Copier ce lien dans google pour lire la vidéo :
<https://www.youtube.com/watch?v=LE8hIGyNKvo>

C'est un exemple de pitch très clair permettant de présenter son entreprise et ses perspectives de développement aux futurs candidats.

Fiche **Outil N°1**

Présentation / Pitch

À compléter avec la Fiche Méthode N°1 « Valoriser les atouts de son entreprise »

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Qui sommes-nous ?

Si vous étiez un visiteur de votre site ou une personne en face de vous, qu'aimeriez-vous découvrir comme informations ? Entendre ? De quoi auriez-vous besoin ?

Qui êtes-vous ?

Votre prénom ✨

Votre fonction ✨

Qui est l'entreprise ?

L'histoire de votre entreprise : date de création, événements importants...



Votre secteur d'activité, vos services / produits, votre positionnement marché



Votre projet d'entreprise : vos ambitions



Vos valeurs : présenter explicitement



Vos engagements : développement durable, emplois et leur raison d'être





Présentation / Pitch

À compléter avec la Fiche Méthode N°1 « Valoriser les atouts de son entreprise »

Comment êtes-vous structuré ?

Vos implantations géographiques et le nombre de collaborateurs total



Quels sont vos atouts ?

Sur votre marché



Vos axes de différenciations



Vos clients de référence / ce qu'ils apprécient



Autres points importants à mentionner :

