

Comment faire un pitch de feu?

Pour inspirer votre équipe à adopter les solutions d'apprentissage *Boostalab*



Un pitch de feu, ça se prépare!

Votre prochain pas c'est de ramener l'info à votre équipe? Peut-être que vous vous demandez par où commencer, comment organiser vos idées et surtout, comment présenter le tout en ayant de l'impact? Cet outil a été conçu pour vous simplifier la vie!



Réfléchissez aux éléments qui vous aideront à structurer votre pitch

À qui est-ce que vous vous adressez?

Connaître la personne à qui on s'adresse permet d'adapter le message en fonction de ses besoins, et non des vôtres.

- Est-elle favorable ou défavorable à ce projet?
- Quel est son style de communication? (analytique, droit au but...)

De quelles informations ces personnes ont-elles besoin pour prendre une décision?

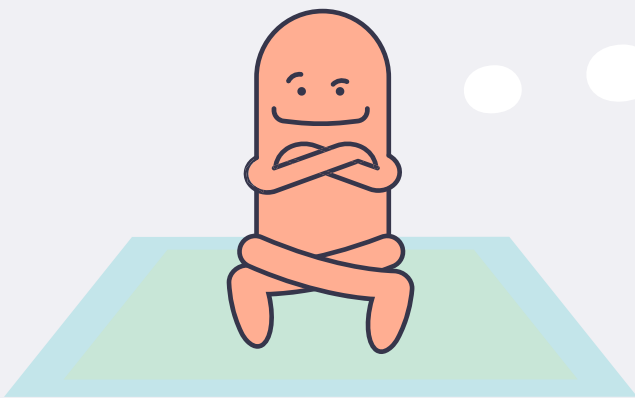
Anticiper les besoins aide à cibler les messages pour qu'ils rencontrent les résultats souhaités.

- Quelles questions de clarification ont-elles l'habitude de poser lorsque je présente une idée ou un projet?

En quoi ce projet est-il important pour l'organisation?

Faites des liens avec le plan de croissance de l'entreprise, les objectifs annuels ou trimestriels pour donner du poids à votre pitch. Exemples de liens avec des objectifs organisationnels:

- ★ Développer une culture de leadership
- ★ Développer les compétences de l'équipe
- ★ Augmenter la mobilisation et la fidélisation
- ★ Attirer et retenir les meilleurs talents
- ★ Régler une situation particulière (ex: incivilité)



Quelles sont les retombées estimées de ce projet?

Que veut-on générer comme impact au sein de nos équipes? Consultez les arguments-clés à utiliser (sans modération) à la page suivante.

Quand pensez-vous déployer cette solution?

Prenez le temps de réfléchir à un plan de déploiement préliminaire si nécessaire. Avec quelle autre initiative interne pourrait-on arrimer cette solution (ex: évaluation annuelle + thématique sur le feedback).

Qu'est-ce qui différencie Boostalab des autres fournisseurs et pourquoi serait-il le meilleur partenaire pour vous?

Voici quelques pistes qui devraient vous aider.

- ★ Le ton sympathique et accrocheur
- ★ Les micro-contenus basés sur la neuroscience
- ★ L'approche concrète et pratico-pratique
- ★ L'accompagnement d'une équipe dévouée à l'expérience-client
- ★ Une expertise prouvée dans le développement des soft skills (compétences relationnelles)
- ★ Une expérience simple, humaine et bienveillance

Arguments-clés à utiliser (sans modération)

Gain de temps



L'apprentissage par micro-contenu permet de réduire et de maximiser le temps consacré à la formation.

Impact sur le quotidien



Être en contrôle de son apprentissage renforce le sentiment de fierté des apprenants.



Les outils pratico-pratiques permettent le passage à l'action à même le quotidien.



Déployer la solution à l'entière de l'organisation permet d'initier une vague de changements importante, en plus d'envoyer un message fort.

Mobilisation et rétention



7 personnes sur 10 affirment que les opportunités de développement influencent leur décision de rester dans une organisation*.



Le taux de roulement des organisations avec une culture forte est 4x moins élevé*.

Performance et productivité



La recherche démontre que développer le leadership des équipes permet d'accroître la performance d'environ 20% et améliore de 25% les résultats des organisations*.



Les organisations qui surinvestissent dans l'apprentissage et le développement ont de meilleurs taux de rétention et sont également 3x plus profitables que leurs concurrents*.

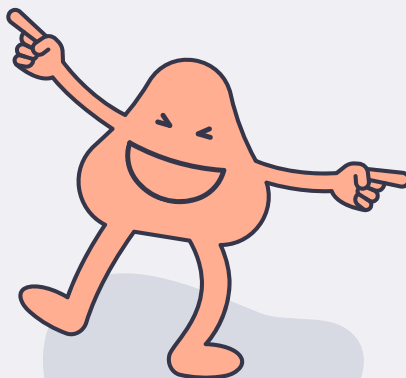
* Source : Cultivating an Environment of Continuous Learning to Engage the Alternative Workforce, Deloitte, 2020

C'est l'heure de foncer!

Voici quelques conseils qui pourront vous aider.

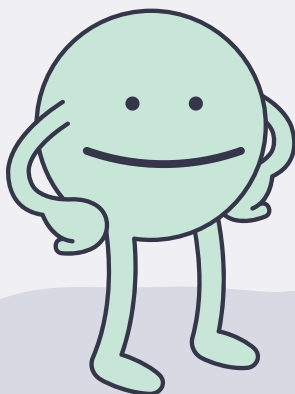
Assurez-vous de débiter par une phrase accrocheuse. Une phrase qui capte l'attention, qui donne envie d'en apprendre davantage.

Par exemple, débutez en révélant le résultat attendu.



J'ai trouvé comment augmenter la productivité de nos équipes tout en réduisant le temps consacré à la formation!

N'hésitez pas à utiliser le storytelling. L'être humain aime qu'on lui raconte des histoires car la mise en contexte amène beaucoup de clarté. Le storytelling est utile notamment pour la mise en contexte en autant qu'il soit pertinent et concis.



Vous vous rappelez que lors de notre dernière retraite stratégique nous nous étions donné le défi de... c'est dans cette optique que j'ai rencontré l'équipe de Boostalab qui m'a proposé ...

Posez-vous la question suivante: qu'est-ce que je veux qu'ils retiennent de ma présentation?

"Ce que j'aimerais que vous reteniez c'est qu'en déployant cette solution nous serions véritablement en mesure de..."



Sautez dans l'action, vous êtes prêt.e! Que l'issue soit positive ou non, vous en retirerez un apprentissage.

Bon pitch!