



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.

2 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 pour capter l'attention
- Définissant un ancrage pour orienter la communication
- Humanisant & racontant une histoire pour se connecter à l'autre
- Proposant une transition pour un lien logique vers l'argumentaire entre une solution adaptée, une aversion à la perte ou un questionnement

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, le patient

Quelle transition je choisis en fonction de mon objectif ?