



# 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 ?