



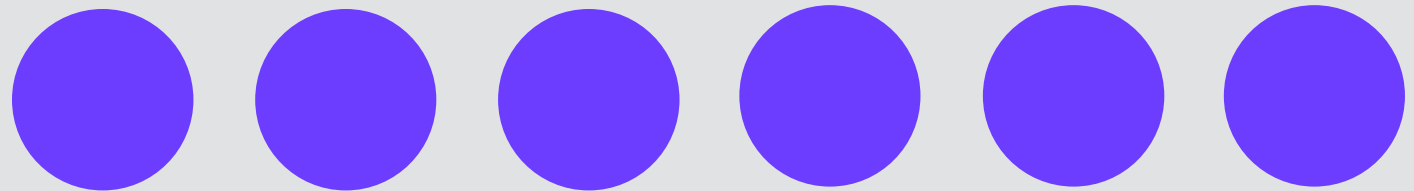
**Accompagnement  
des transformations**



# Webconférence

S'acculturer à la gestion de  
projet : le pitch projet

06 novembre 2024



# Vous êtes responsable de projet sans que la gestion de projet ne soit votre cœur de métier ?

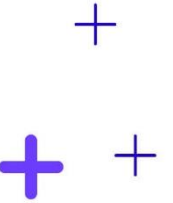


Parcours conçu sous le prisme de la **simplicité**, la **praticité** et **l'efficacité**

car vous devez concilier la gestion de projet avec vos autres responsabilités professionnelles.



# Parcours « S'acculturer à la gestion de projet »



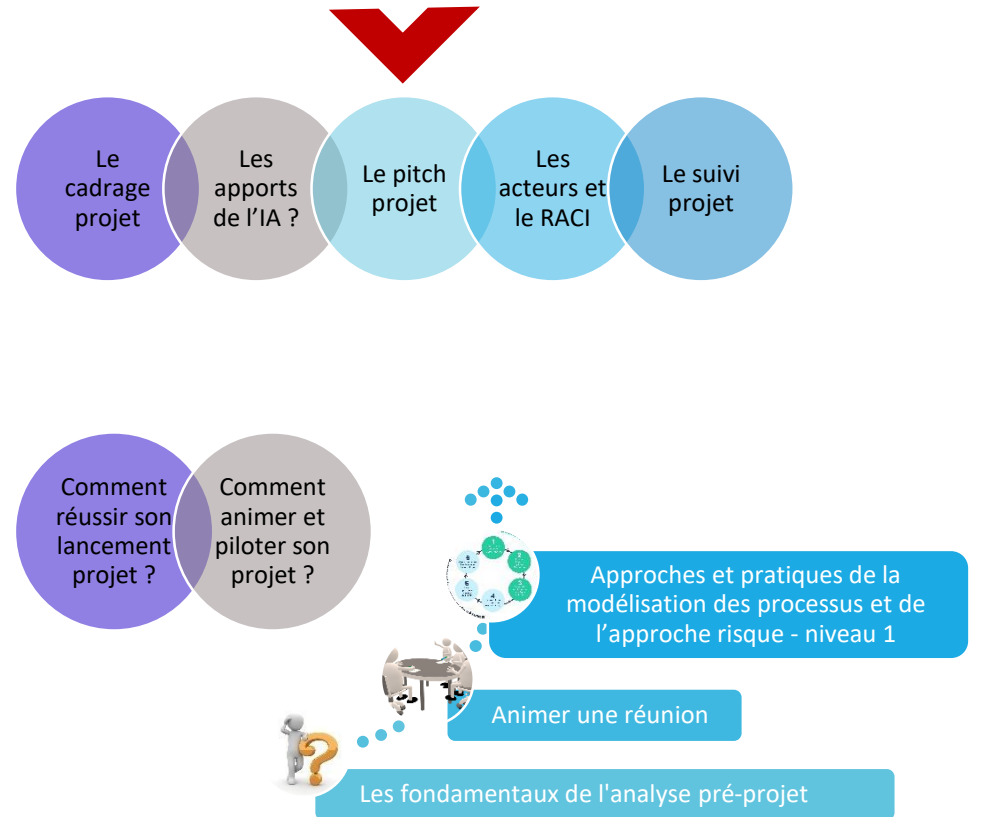
S'acculturer à la gestion de projet



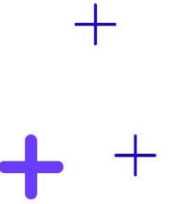
Un Cycle de 5 webconférences



Un parcours de formation



# Formation - Les prochains rendez-vous



## Formation « Les fondamentaux de l'analyse pré-projet »

½ journée en distanciel – 8 novembre 2024

[Inscription - Les fondamentaux de l'analyse pré projet](#)

## Formation « Animer une réunion, les fondamentaux »

1 journée en distanciel - 20 mars 2025

[Inscription - Animer une réunion](#)

## Formation « Comment réussir son lancement de projet ? »

2 jours en présentiel – Prochaines sessions :

- Paris - 21 et 22 novembre 2024
- Paris - 3 et 4 avril 2025

[Inscription - Réussir son lancement projet](#)

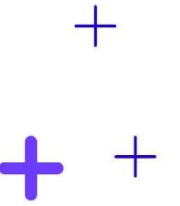
## Formation « Comment animer et piloter son projet ? *S'adapter aux défis rencontrés* »

2 jours en présentiel – Prochaines sessions :

- Paris - 17 et 18 mars 2025
- Paris - 23 et 24 juin 2025

[Inscription - Animer et piloter son projet](#)

# Accompagnement – Les webconférences



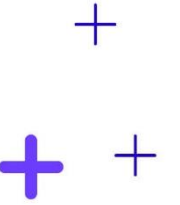
*Disponibles :*

- **Le cadrage projet**  
[Revoir la webconférence et avoir le support](#)
- **Quels apports de l'Intelligence Artificielle dans la gestion de projet ?**  
[Revoir la webconférence et avoir le support](#)

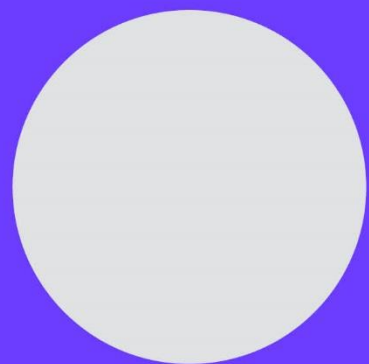
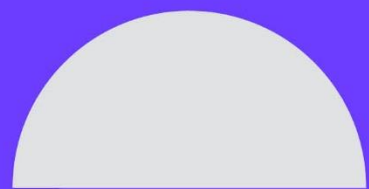
*A venir :*

- **Les acteurs projet et le RACI**  
[Je m'inscris](#)
- **Le suivi projet**  
[Je m'inscris](#)

# Au programme de cette webconférence



- + Développer des connaissances dans le domaine de la gestion de projet
- + Pitcher un projet : pourquoi et comment ?
- + Echanges, partage d'expériences et apprentissage mutuel



# Le pitch projet



## Comment participer ?



1

Allez sur [wooclap.com](https://wooclap.com)

2

Entrez le code d'événement dans le bandeau supérieur

Code d'événement  
**OBUTNB**

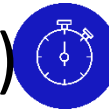
 Activer les réponses par SMS



# Le pitch projet

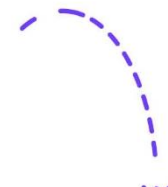
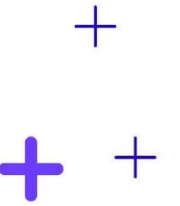
Présentation orale d'un projet

Courte et synthétique (2 à 5 minutes environ)

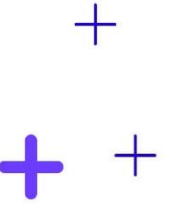


Permet de présenter rapidement une idée, un projet ou une solution au lancement

Objectif : convaincre vos interlocuteurs (les parties prenantes) et fédérer autour de votre solution les acteurs clés dans la réussite de votre projet



# 5 étapes pour un pitch convaincant et fédérateur



1

Préparer un argumentaire percutant

2

Aller à l'essentiel pour convaincre efficacement

3

Accompagner son discours avec des supports adaptés

4

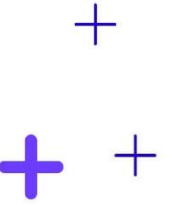
Convaincre et engager votre interlocuteur dans la réalisation du projet

5

Adapter son discours à chaque interlocuteur



# Préparer un argumentaire percutant



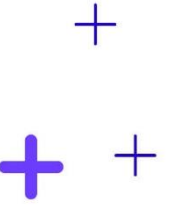
**Soyez prêt à présenter votre solution rapidement**

1

- **Clarifiez la situation ciblée** (Quelle problématique votre solution résout-elle ?)
- **Décrivez la solution** (En quoi consiste votre solution et comment elle fonctionne ?)
- **Identifiez le public cible** (A qui est destinée votre solution et en quoi elle répond à leurs besoins spécifiques.)
- **Présentez les bénéfices pour l'utilisateur** (Mettre en avant les avantages concrets que l'utilisateur tirera de la solution)
- **Distinguez la solution de ce qui existe déjà**



# Aller à l'essentiel pour convaincre efficacement



2

## Éviter les détails au départ

Concentrez-vous sur les points principaux

## Utiliser des visuels et des exemples parlants

Pour capter l'attention et illustrer l'intérêt de votre solution.

## Tester et affiner votre argumentaire

Faites un essai auprès de vos collègues pour ajuster vos arguments et peaufiner votre discours avant de le présenter.



# Accompagner son discours avec des supports adaptés



## **Renforcer la compréhension avec des supports visuels**

Utilisez des schémas, graphiques ou illustrations

## **Choisir les supports de communication selon le public cible :**

Adaptez le format selon les besoins (infographies, affiches, vidéos, etc.).

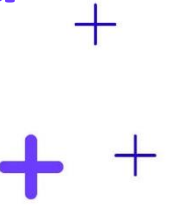
## **Mobiliser les compétences nécessaires :**

Faites appel à vos services communication pour créer des supports percutants et efficaces.

3



# Convaincre et engager votre interlocuteur dans la réalisation du projet



## Transformer la conviction en participation

Utiliser le moment où l'interlocuteur est convaincu pour l'inviter à contribuer activement au projet

## Anticiper sa contribution et proposer une implication concrète

Demander directement comment il souhaiterait participer ou définir clairement ce que vous attendez de lui

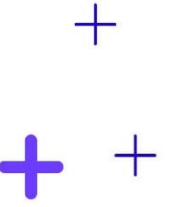
4

## Définir la forme et l'échéance de sa contribution :

Type de contribution (soutien, ressources, expertise) et délais

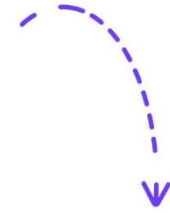


# Adapter son discours à chaque interlocuteur



## **Adapter l'argumentaire selon le profil de vos interlocuteurs**

Mettez en avant les points les plus pertinents pour capter l'attention en fonction de leur rôle et de leurs intérêts.



**Soyez précis sur ce dont vous avez besoin pour mener à bien votre projet**

5



# Méthode pour structurer votre pitch

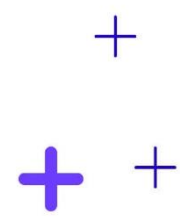
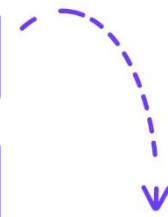
La situation initiale

La menace

L'ambition

Les obstacles et forces en présence

Le chemin



*Nouveauté*  
**Capter  
l'attention**



*Emotion*  
**Susciter  
l'enthousiasme**

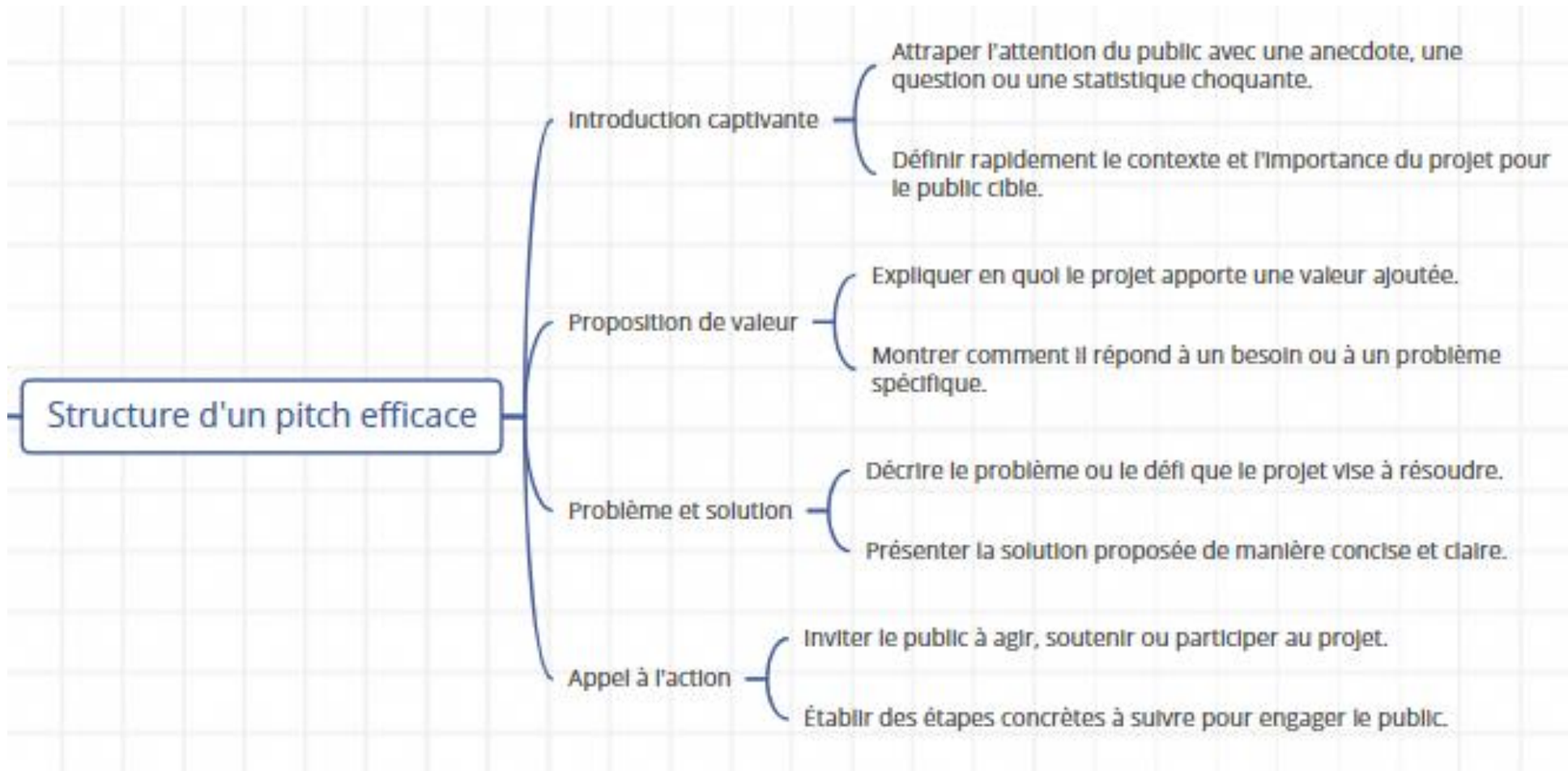
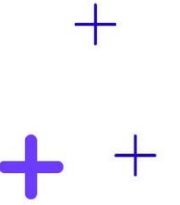


*Mouvement*  
**Inviter  
à l'action**

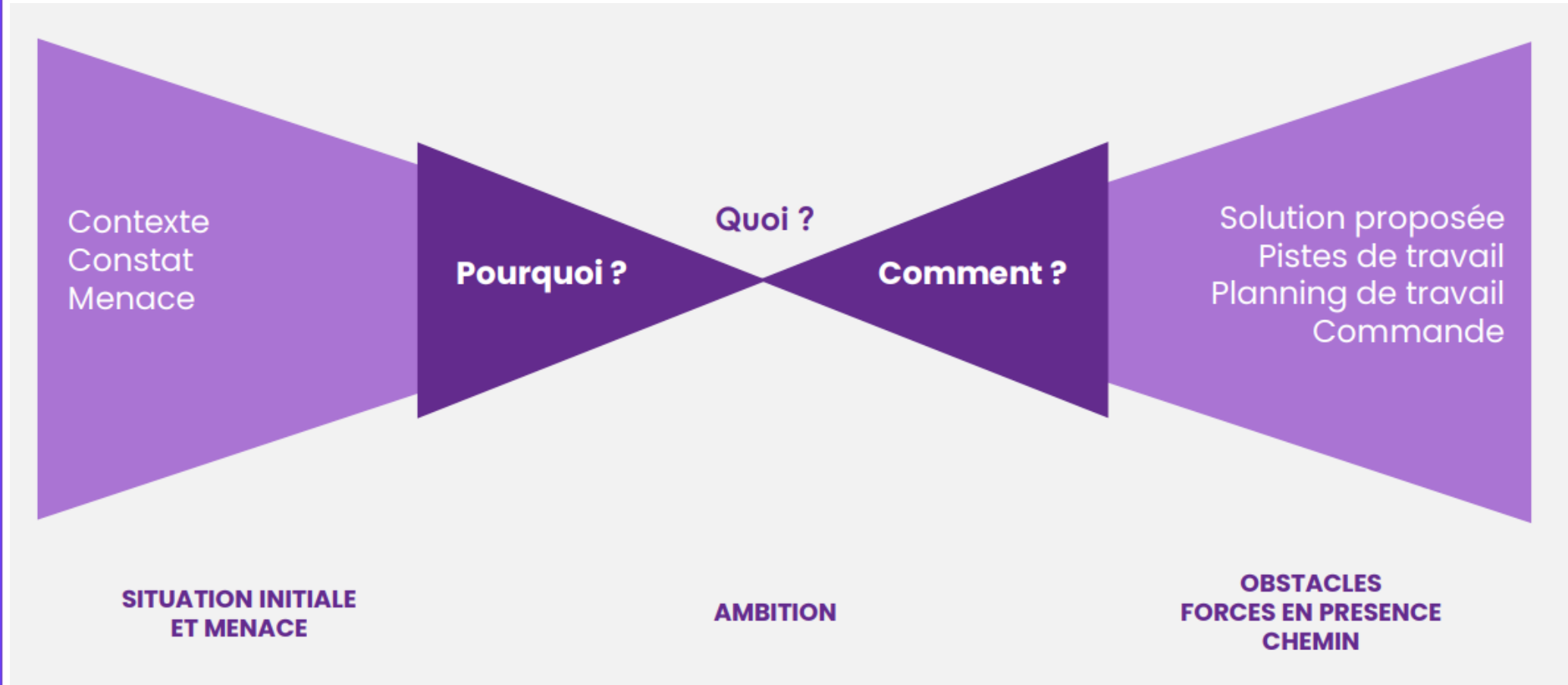




# Méthode pour structurer votre pitch



# Méthode pour structurer votre pitch



Source India Deffis

# BON / PAS BON PITCH

*Les erreurs à éviter et les conseils à suivre pour un bon pitch*



## **Débitier ton pitch à toute allure**

Tu ne veux pas fatiguer ton auditoire, tu veux retenir l'attention et engager l'action.

## **Rester humble et objectif**

Valorise ton projet, ton produit mais reste objectif et prends de la hauteur.



## **Engager l'action**

Tu pitches dans un but bien précis, tu as une demande à faire. Formule la clairement et adroitement pour engager l'action.



## **Parler en "je - me - moi - notre produit"**

Bien que le message n'importe pas autant que le messager, c'est dans l'attitude que cela doit se ressentir. Ton discours doit être focalisé sur et pour ton auditoire.



## **Rester factuel et être précis**

Utilise des mots et tournures simples mais reste factuel et précis (donne des chiffres, des exemples, des anecdotes concrètes...).



## **Parler technique / être trop cérébral**

Rien n'est aussi bien compris par tout le monde qu'un message simple. Ne fais pas dans la technique et n'entre pas dans les détails. Un pitch est un premier contact.



## **Utiliser une formule passe-partout**

Si tu cherches à faire comme tout le monde, tu ne seras jamais personne. Différencie toi, explore de nouveaux sentiers, apporte de la valeur et reste toi même.



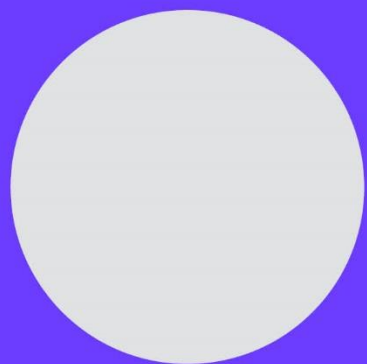
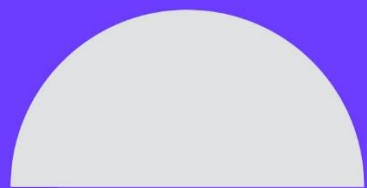
## **Adapter et orienter son message**

Ton pitch doit s'adapter à ton auditoire. Il est par conséquent chaque fois unique. Ton message doit être très ciblé.



[Source Goentrepreneur](#)

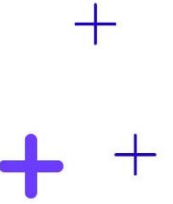




**A vous de jouer**



# 3 projets au choix



## + Projet A

Création d'un espace de  
co-working  
interdisciplinaire

## + Projet B

Programme de soutien à  
la mobilité internationale  
des personnels  
administratifs

## + Projet C

Entraînez-vous sur votre projet

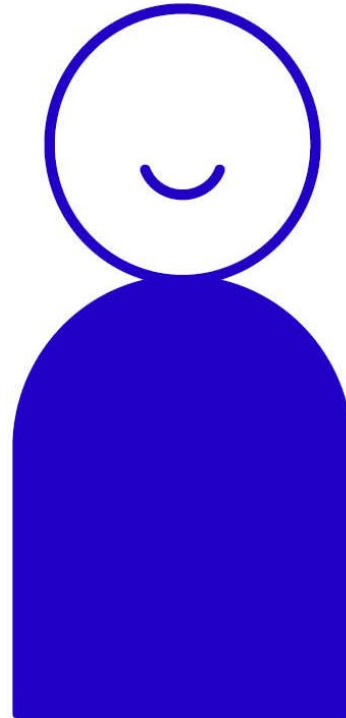
# A vous de jouer

## En sous groupes

(15 à 20 minutes)

- + Choisir un des 2 projets
- + Prendre connaissance du contexte
- + Préparer votre pitch
- + Partager sur Padlet

[https://padlet.com/AMUE\\_Accompagnement/pitchez-vos-projets-youwn2rkrq9clyzg](https://padlet.com/AMUE_Accompagnement/pitchez-vos-projets-youwn2rkrq9clyzg)

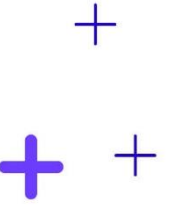


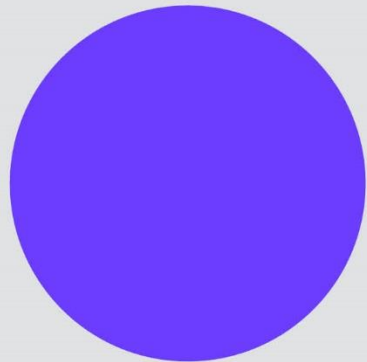
## Tous ensemble

- + Présentation de quelques pitches et feedback

# Ressources pour aller plus loin

- [Modèle pitch, Boîte à outils de la DITP](#)





---

# Prenez quelques minutes...

Avec quoi avez-vous envie de repartir ?

Quelles différences ces éléments font-ils pour moi dès à présent ?

Si je garde ces éléments, quelles différences cela pourrait-il permettre dans ma pratique professionnelle ?

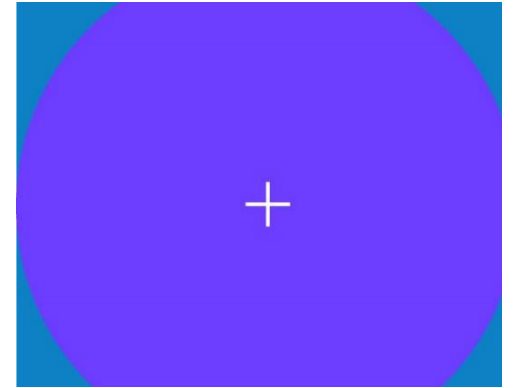
---



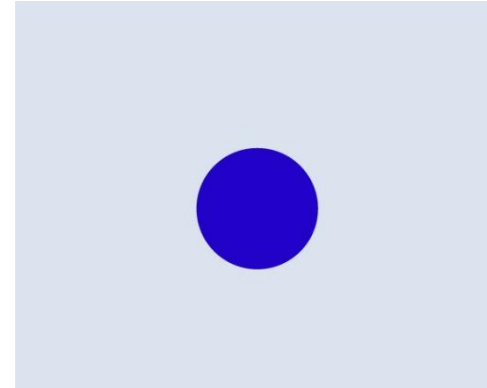
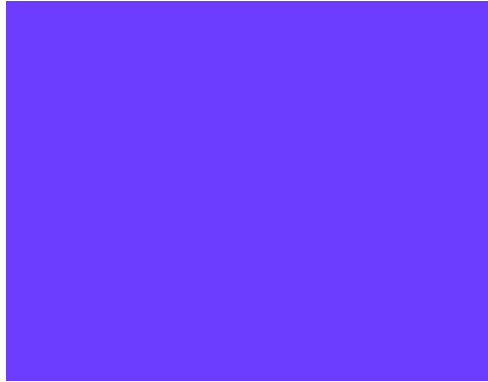
**Formation**



**Accompagnement  
des  
transformations**

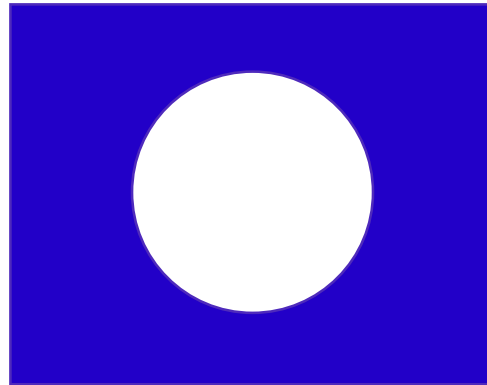


**Communautés  
ESR**



**Management**

**Gestion de projet**



**Partage**



# Merci à tous et à bientôt

Carine Guillebaud - Nathalie Combes

[carine.guillebaud@amue.fr](mailto:carine.guillebaud@amue.fr) ; [nathalie.combes@amue.fr](mailto:nathalie.combes@amue.fr)



amue.fr

Nos réseaux : @amue\_com