

## CERTIFICATION

### LE PITCH : CONSTRUIRE SON DISCOURS ET PRESENTER SON PROJET EFFICACEMENT

Référentiel de compétences	Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation
<p>C1.</p> <p>Structurer méthodiquement la présentation orale de son projet entrepreneurial à partir d'une sélection et hiérarchisation d'éléments pertinents afin de valoriser les informations-clés en lien avec les objectifs de son pitch (ex : levée de fonds, partenariat, réseau...).</p>	<p><b>Type d'évaluation :</b> Mise en situation filmée. Pitcher en 3 minutes maximum</p> <p><b>Contexte :</b> Le participant présente son pitch qui est filmé. Il est analysé par le jury avec le participant à partir des éléments structurants tant sur le fond que la forme.</p> <p>Sont identifiés à partir des critères d'évaluation suivants :</p> <p>Cf grille d'évaluation</p> <p><b>Modalités de soutenance :</b> orale</p>	<p><u>Le participant :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- expose les informations-clés pour valoriser son projet entrepreneurial auprès d'un public averti ou non-averti</li> <li>- structure les informations principales de manière fluide</li> <li>- construit un plan logique</li> </ul>
<p>C2.</p> <p>Se présenter et présenter son projet entrepreneurial de manière synthétique en se basant sur un message formalisé pour gagner en clarté tout en donnant un impact percutant et important à son message, permettant une adhésion au projet et un premier contact réussi.</p>		<p><u>Le participant :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- expose clairement sa présentation de plan logique</li> <li>- respecte le timing du pitch (3 min maximum)</li> </ul>
<p>C3.</p> <p>Mettre en œuvre des techniques oratoires en s'appuyant sur des éléments de communication verbale (ex : choix des mots), non-verbale (ex : gestuelle adaptée) et para-verbale (ex : tonalité) générant des émotions et illustrant son message dans le but de faire adhérer, de captiver et de maintenir l'attention de son ou ses interlocuteurs sur le projet entrepreneurial présenté.</p>		<p><u>Le participant :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- maîtrise la tonalité de son pitch en adéquation avec l'objectif de son message</li> <li>- illustre ses propos avec son langage corporel</li> <li>- stabilise sa posture</li> <li>- établit le contact visuel avec le public</li> <li>- dissimule les signes visibles de stress</li> </ul>
<p>C4.</p> <p>Renforcer son argumentaire en mobilisant des concepts narratifs à partir des mécanismes du "storytelling*" afin de singulariser son pitch, renforcer son impact et sa légitimité à porter le projet entrepreneurial présenté en le nourrissant de faits concrets.</p> <p>*mise en récit d'éléments personnels au service d'objectifs de communication professionnelle.</p>		<p><u>Le participant :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- inclut dans son pitch un élément de son expérience professionnelle et/ou personnelle (ex : vie associative) vécue</li> <li>- suit une structure narrative sur le modèle du "storytelling" (ou mise en récit)</li> </ul>

## CERTIFICATION

### **LE PITCH : CONSTRUIRE SON DISCOURS ET PRESENTER SON PROJET EFFICACEMENT**

<p>C5.</p> <p>S'adapter aux situations imprévues et développer sa capacité à en tirer profit, en se basant sur l'écoute active et la capacité à être disponible afin de maintenir le lien et atteindre malgré les perturbations son objectif initial de présentation de projet entrepreneurial convaincant.</p>		<p><u>Le participant :</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- rebondit face aux imprévus provoqués durant sa prise de parole sans paraître déstabilisé</li><li>- exploite les imprévus au sein de son pitch</li><li>- ne se laisse pas déstabiliser</li><li>- maintient une dynamique positive face au public</li></ul>
---	--	--