

# PITCH FINANCEURS

On n'a qu'une fois la possibilité de faire une bonne première impression ...

## 1. Pourquoi le pitch financeurs ?



Le pitch « elevator » : capacité à convaincre le temps d'un voyage en ascenseur !

Dans le domaine du financement et de la levée de fonds cet exercice est devenu primordial. Souvent sur des temps plus long (entretien) il arrive cependant d'être soumis à ce temps très court pour des enjeux très forts (investisseurs)

Le pitch se décompose en trois points :

- **La forme (gestuelle, para verbal, relationnel...)**
- **Le fonds**
- **La structuration de son intervention**

## 2. Contenu de la prestation



- Méthodologie de construction d'un PITCH
- Plan de présentation et structuration de l'argumentaire
- Entraînement filmé devant un jury de professionnels
- Débriefing

# NIVÉOLE

A PARTIR DE 400 € HT

## L'OBJECTIF ?



Construire un pitch de 15 min pour convaincre son interlocuteur de la viabilité du projet.

## C'EST POUR QUI ?

Vous êtes entrepreneur depuis 10 ans ou simplement créateur d'entreprise, vous projetez de vous développer et vous avez des besoins financiers.



## QUI SOMMES-NOUS ?



**Agence conseil en stratégie** d'entreprise, nous vous accompagnons sur les **questions de financement et structuration de votre projet.**

## CONTACT

MATTHIEU GEVERTZ  
Tel : +33 (0) 6 326 50 326  
Mail : matthieu.gevertz@niveole.fr

## L'INFO EN +

Prestation accessible en format « atelier ». Tarifs sur demande.

