



AO Asociația pentru
Promovarea
Antreprenoriatului



PITCH TRAINING



Obiectivele trainingului:

- familiarizarea cu elementele și modelele eficiente de prezentare a ideii de afaceri;
- înțelegerea structurii unui discurs de tip pitch prin exerciții și modele practice;
- dezvoltarea abilităților proprii în vederea fortificării și impulsivării capacităților de prezentare a ideilor de afaceri și de atragere a investitorilor interesați.
- elaborarea unui discurs de tip pitch pentru ideea de afaceri proprie.

Finalitățile trainingului

- Veți înțelege importanța pregătirii discursului în atingerea unor rezultate îmbunătățite.
- Veți înțelege diferite profiluri de audiență și veți ști cum să creați un ton atractiv care să le capteze atenția.
- Veți ști să vă concentrați poziția pe provocările și oportunitățile clientului.
- Veți fi capabili să partajați informații convingătoare care creează valoare pentru clienți și pentru organizația dvs.
- Veți comunica valoarea diferențiată pe care o va oferi soluția dvs.
- Veți reuși să convingeți investitorii.
- Veți câștiga mai des.

**Ce este un discurs
de afaceri
(business pitch)?**



- **Experiența comunicării interumane arată că există patru motive pentru care se formulează un discurs:**
 - **Dorința explicării sau informării asupra unei probleme;**
 - **Dorința de a convinge pe cineva de ceva;**
 - **Dorința de a descrie ceva;**
 - **Dorința de a povesti ceva.**

Aceste dorințe naturale sau intenții determină 4 forme de discurs:



6 momente ale influențării:

Prima impresie (4 sec)

Credibilizarea

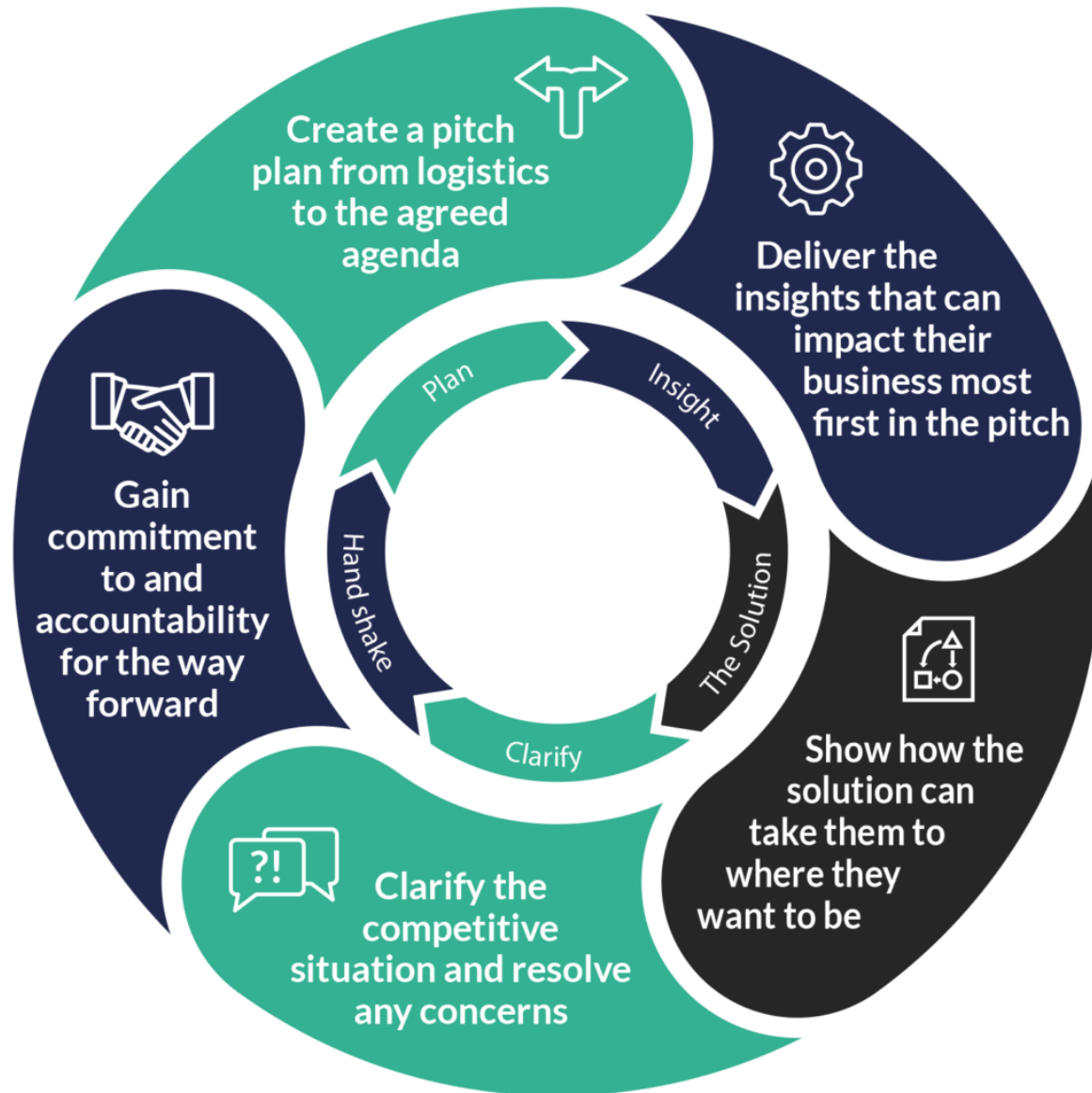
Ghidarea

Recadrarea

Închiderea persuasivă

Referințele spontane

Procesul creării unui discurs de afaceri

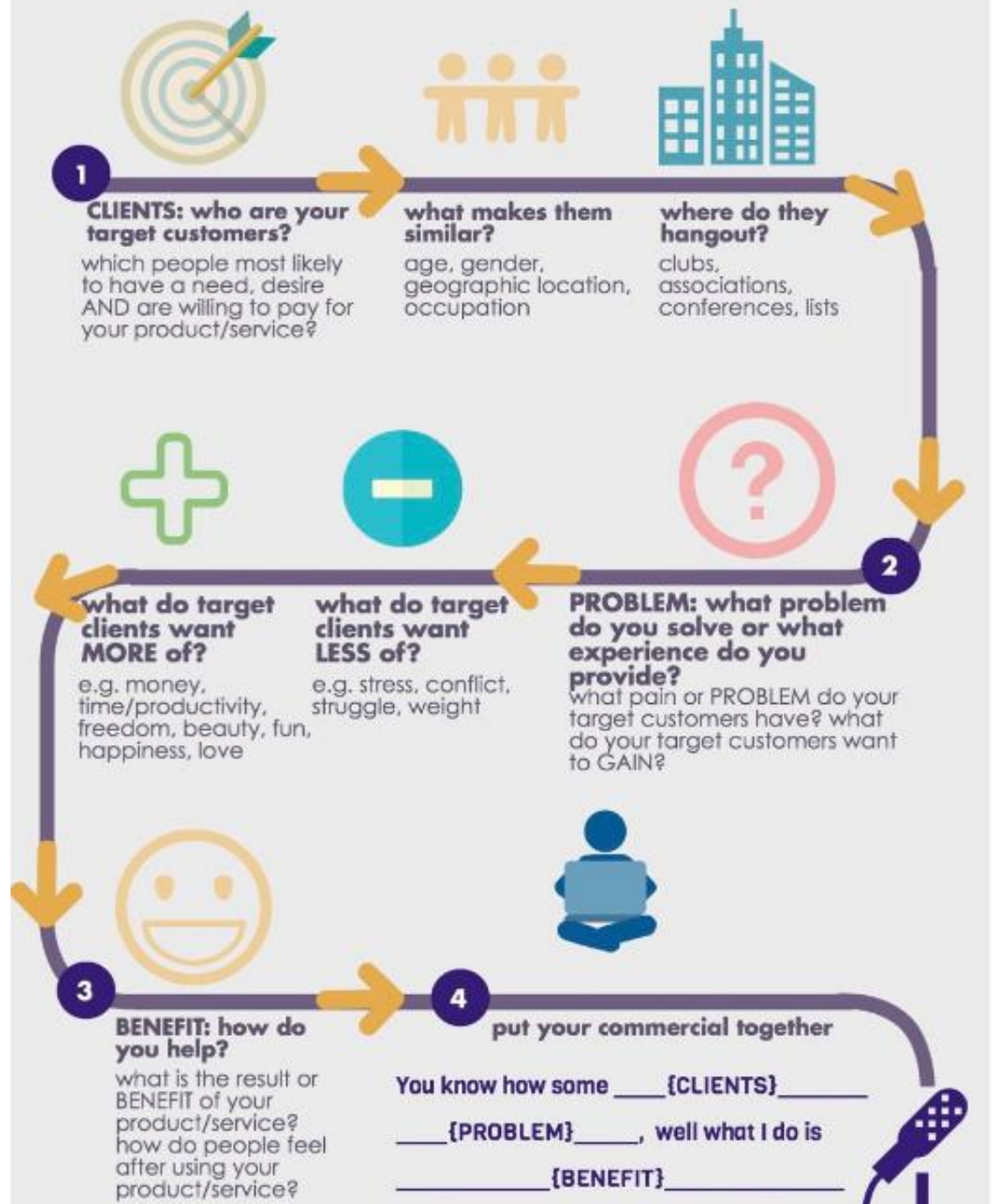


TEHNICA CELULA IDEALĂ

**ELEMENTUL
CHEIE**

- **Propunerea de
valoare**

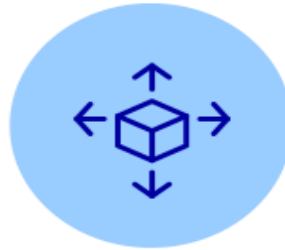
Structura unui business pitch



Exercițiu: creați un business pitch de 30 secunde



Your name:
Briefly introduce yourself



The problem:
Present the problem your company solves



Customer need:
Introduce your key customers and their need



Your offering:
Present your solution to the problem



Product name:
Present your company or product name



Connecting:
Handover your business card, a flyer or a sample

8 cuvinte de evitat într-o prezentare de afaceri

1. Sincer

2. Evident

3. „Eu cred”

**4. Companie
lider / poziție
lider**

5. leftin

6. Inovare

7. Posibil

8. Perspective

• **Teama de a vorbi în public** nu este un lucru rar întâlnit. Într-adevăr, există oameni care se nasc cu talentul de a capta atenția unui număr mare de persoane și care se simt bine sub ochii unui public numeros, dar nu există nici o aptitudine care să nu poată fi deprinsă prin exercițiu.



• **EXERCİȚIU**

REGULI GENERALE ALE VORBITULUI IN PUBLIC



Cunoaste locul in care vei tine discursul

- Mergi mai devreme in sala in care vei tine discursul pentru a te familiariza cu scena, podiumul, prezidiul, microfoanele, pentru a testa echipamentele: calculatorul, videoproiectorul.

Cunoaște audiența

- Prezintă-te, discută cu câteva persoane înainte de începerea discursului, cunoaște-i, fă schimb de cărți de vizită.

Invată speech-ul

- Invață foarte bine discursul. Documenteaza-te bine inainte de a-l scrie si revizuieste-l ori de cate ori consideri ca e necesar.

Exerseaza-ti discursul in fata oglinzii

- Exerseaza-ti discursul stand intr-o pozitie verticala, utilizand suportul pregatit, in fata oglinzii.

Gândește-te că auditoriul tău vrea ca tu să reușești

- Oamenii care te vor asculta nu sunt acolo pentru a-ti vâna greșelile, ci pentru a afla lucrurile interesante pe care le ai de împărtășit.

Nu iti cere scuze

- Nu porni intr-un discurs de pe o pozitie inferioara publicului tau pentru a nu-ti asigura esecul. Trateaza-ti publicul ca pe un egal si ii vei castiga respectul si mai ales atentia.

Relaxeaza-te

- Iti poti descarca tensiunile facand exercitii fizice lejere, o baie fierbinte si servind o masa usoara.

Concentreaza-te pe mesajul pe care il transmiti

- Trebuie sa fii sigur pe informatiile pe care le transmiti si pe cunostintele pe care le posezi.

Transforma-ti emotiile in energie pozitiva

- Stapaneste-ti emotiile si transforma-le in entuziasm.Vei conferi incredere publicului tau si iti vei asigura succesul.

Imbunatateste-ti abilitatile

- Documenteaza-te permanent pentru ca abilitatile tale sa evolueze. Un profesionist are un impact mai mare decat unul care nu este bine documentat.

Folosirea limbajului verbal

Glumele in introducere induc o stare de relaxare, atrag bunavointa si castiga atentia audientei

- trebuie sa aiba legatura cu subiectul si sa nu fie deplasate sau agresive.

Prezentarea atipica

- formula clasica “Buna ziua! Mă numesc...” e banalizată;
- trebuie indusă senzația de nou;
- însă, o prezentare ostentativă va atrage antipatie.

Folosirea limbajului non-verbal

Comunicarea nonverbală = cumulum de mesaje neexprimate prin cuvinte, care pot fi decodificate, creând înțelesuri =► pot repeta, contrazice, înlocui, completa sau accentua mesajul transmis prin cuvinte.



**Rezervat,
defensiv**



**Închis,
neîncrezător**



**Gata pentru
discuție,
interesat**



Superioritate



Dezaproabă

Suportul vizual

- Informatia pe care o contine prezentarea trebuie sa fie complementara cu discursul.

- Imagini relevante, tabele mici cu cifre, grafice si idei principale.

- Textul marunt in paragrafe e strict interzis!

- Pentru un speech de 5 minute - maxim 8-10 slide-uri.

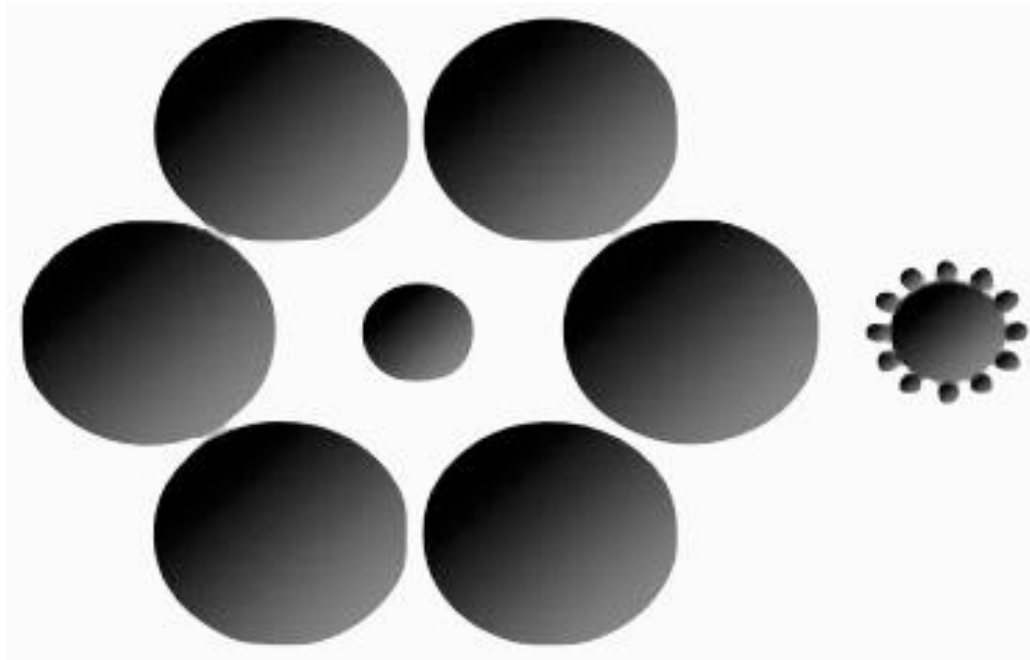
- Culori decente, de business, care sa respecte identitatea vizuala a brandului. Nu mai mult de 3.

- Respecta cu strictete indicatiile de format si dimensiuni primite de la organizatori.

10 TEHNICI PUTERNICE PENTRU O PREZENTARE MEMORABILĂ

1. Arată contrastul = Compara 2 elemente pentru a scoate in evidenta unul dintre ele.

- Care dintre cele 2 cercuri din mijloc este mai mare?



10 TEHNICI PUTERNICE PENTRU O PREZENTARE MEMORABILĂ

- **2. Creeaza o fraza de aur** = Rezuma o idee importanta, in 10 cuvinte sau mai putin.
- Exemplu: [Lorand Soares Szasz \(2012, Iasi Business Days\)](#):
- „[*Da 100% in ceea ce faci, indiferent ce faci,*](#)”

10 TEHNICI PUTERNICE PENTRU O PREZENTARE MEMORABILĂ

3. Da viata cifrelor = Pune cifrele în context!

- Exemple: [Phil Schiller \(2012, lansarea iPad Mini\)](#):
- „iPad Mini are 7,2 mm grosime = Este la fel de subtire ca un creion.”
- „100 g de catina are 400 mg de Vitamina C = 100 g de catina are la fel de multă vitamina C ca 10 portocale,,

10 TEHNICI PUTERNICE PENTRU O PREZENTARE MEMORABILĂ

4. Incepe cu un BANG = Gaseste acel carlig prin care sa ii faci pe cei din public atenti si curiosi.

- Cum poti sa incepi cu un BANG?
- Cele mai puternice 3 modalitati de a *incepe memorabil o prezentare* sunt:
- **O intrebare.** (De ex: Ce anume crezi ca ii impiedica pe cei mai multi oameni sa isi indeplineasca visurile?)
- **O poveste.** (De ex.: Acum 2 luni ma aflam la magazinul de la coltul acestei strazi, ca sa imi cumpar o pereche de pantofi si am ...)

10 TEHNICI PUTERNICE PENTRU O PREZENTARE MEMORABILĂ

- **5. Incheie cu un BANG** = Construiești 2-3 fraze de impact, cu care publicul să plece acasă.
- Cele mai puternice 3 *modalități de a încheia memorabil o prezentare* sunt:
- **Indemnul la acțiune.** (De ex.: „Acum știi care sunt *cele mai puternice tehnici pentru o prezentare de impact*. Scrie pe foaie care este acea tehnică pe care o vei aplica de maine.”)
- **O poveste personală.** O poveste, de preferat personală, care să emoționeze și să motiveze către acțiune.

10 TEHNICI PUTERNICE PENTRU O PREZENTARE MEMORABILĂ

- **6. Spune povesti** = Relatează scurte istorisiri personale, ale altei persoane sau anecdote (povesti cu talc).
- Exemplu: [Nancy Duarte \(2010, TEDxEast\)](#)
- „Daca eu pot reusi, inseamna ca fiecare dintre voi poate reusi.”

10 TEHNICI PUTERNICE PENTRU O PREZENTARE MEMORABILĂ

- **7. Foloseste analogii** = Compara o idee abstracta cu un lucru concret.
- Exemplu: Un speaker nu este precum un medic, sa trateze problema. Un speaker este precum un antrenor: te pune la treaba astfel încat sa iti rezolvi singur problema, dar iti ofera si uneltele necesare pentru a o rezolva.

10 TEHNICI PUTERNICE PENTRU O PREZENTARE MEMORABILĂ

- **8. Adauga cuvinte amplificatoare** = Gaseste acele cuvinte care fac informatia sa para mai puternica.
- Exemple de cuvinte amplificatoare:
- **Cel mai ...:** cel mai bun, cea mai puternica, cel mai de seama.
- **Cuvinte de amplificare obisnuite:** superb, extraordinar, genial, excelent, fantastic, uimitor, incredibil, exceptional, mare, minunat, splendid.
- Exemplu : [Steve Jobs \(2009, Lansare iPod\)](#)
- Foloseste intr-o prezentare de 85 min de: 20 de ori „Mare” (Great); 11 ori „Uimitor” (Amazing); 8 ori „De necrezut” (Unbelievable); 5 ori „Incredibil” (Incredible); + altele.

10 TEHNICI PUTERNICE PENTRU O PREZENTARE MEMORABILĂ

- **9. Infometeaza** = Gandeste-te la ceea ce spui inainte de a prezenta informatia, pentru a-i face pe cei din public sa isi doreasca acea informatie.
- – **Prin descrierea beneficiilor.**
- Care sunt placerile / beneficiile pe care cei din sala le vor avea daca te asculta si aplica ceea ce le spui? Ex: Este tehnica ce iti va aduce o crestere de 25% a vanzarilor, te va scuti de timpul irosit cu clientii care oricum nu vor sa cumpere si te va face sa te simti cu adevărat productiv.
- – **Prin descrierea durerilor.**
- Ce anume vor pierde cei din sala daca nu te asculta si nu aplica ceea ce le spui? Ex: Daca nu vei folosi această tehnica, vei avea in unele zile clienti care sa te tină de vorba ore in sir si in acest fel vei intarzia la urmatoarea intalnire si la următoarea întâlnire, iar în cele din urma o sa ai o zi in graba, plina de stres si frustrari.

10 TEHNICI PUTERNICE PENTRU O PREZENTARE MEMORABILĂ

- **10. Pregateste un moment WOW** = Pregateste un moment la care nimeni nu se asteapta.
- Exemplu: [Panos Panay \(2012, lansare Microsoft Surface\)](#)
- „Toata lumea mi-a spus sa nu arunc tableta pe jos, dar a trebuit sa demonstrez intr-un fel ca nu se va sparge. Poti chiar sa o arunci in 72 de feluri diferite si tot nu se va sparge”.

- **Vă mulțumesc pentru atenție!**