

Elevator Pitch

pour athlètes et ex-athlètes

Intro: Pourquoi cet outil?



Un **elevator pitch** percutant t'aide à présenter de manière **courte et convaincante** qui tu es, ce que tu sais faire et ce que tu recherches. Le temps d'un trajet en ascenseur — environ **60 à 90 secondes** — suffit pour **laisser une impression durable** à ton interlocuteur.

Pour les **(anciens) sportifs de haut niveau**, c'est d'autant plus précieux : tu possèdes une histoire unique, riche en **discipline, travail d'équipe et persévérance**. Un bon pitch permet de **traduire ces qualités dans un contexte professionnel** en dehors du sport, afin que les autres comprennent immédiatement la **valeur ajoutée** que tu apportes.

Que tu t'adresses à un **employeur potentiel**, que tu **fasses du networking** ou que tu te **présentes lors d'un événement**, un **elevator pitch** puissant t'apporte **confiance, clarté et impact**. C'est ta **chance de transformer une conversation spontanée en une véritable opportunité**.



Clarifie ton positionnement professionnel.



Un bon **pitch** commence par une **auto-réflexion** :

- **Que sais-je faire ?** → tes forces, compétences, réussites
- **Qui suis-je ?** → ta personnalité, tes valeurs, ton style
- **Que veux-je ?** → ton objectif ou ta direction (nouvel emploi, stage, contact réseau, etc.)

Note des **mots-clés** et évite les **listes trop longues**.

Construis ton **pitch** en trois parties.



1. Introduction : Qui suis-je ?

Présente brièvement **qui tu es** et **ton parcours**.

Tu peux éventuellement mentionner un **fil conducteur** dans ta carrière ou ta formation.

Exemple :

« Je m'appelle Sarah, ancienne volleyeuse professionnelle. Durant ma carrière sportive, j'ai appris à travailler de manière orientée résultats et à performer en équipe sous pression. »

2. Partie centrale : Qu'est-ce que j'apporte ?

Renforce ton discours en montrant **ce que tu retires de ta carrière sportive** : tes **compétences**, **réalisations** et **valeur ajoutée**.

Exemple :

« La persévérance, la discipline et la capacité à réagir rapidement sont devenues naturelles pour moi. Aujourd'hui, j'utilise ces qualités pour relever des défis analytiques dans le domaine de l'IT. »

3. Conclusion : Qu'est-ce que je recherche et que puis-je apporter ?

Termine avec un **objectif clair** ou un **lien vers ton interlocuteur**.

Montre ta **motivation** et explique **pourquoi tu es intéressant(e) pour eux**.

Exemple :

« Avec mon mental de sportive de haut niveau et ma passion pour l'analyse de données, je souhaite avoir un impact dans une organisation innovante. J'aimerais savoir comment je peux contribuer à la réussite de votre équipe. »

💡 **Astuce :** termine par une phrase **ouverte et positive** qui **invite à poursuivre la conversation**.

Présente-le avec conviction.



Un **pitch percutant**, ce n'est pas seulement **ce que tu dis**, mais aussi **la manière dont tu le dis**.

Verbalement : parle clairement, utilise des mots-clés et évite les mots parasites.

Voix : varie l'intonation et le rythme, marque de courtes pauses.

Langage corporel : tiens-toi droit, souris, maintiens le contact visuel et adopte des gestes naturels.

💡 **Conseil** : sois avant tout toi-même et reste authentique !

Entraîne-toi et demande du feedback.



Demande à quelqu'un **d'écouter** ton pitch et de te donner un **feedback** sur les points suivants :

- En quoi **te distingues-tu** des autres ?
- Quelle **impression** laisses-tu ?
- Ton discours est-il **clair, naturel et convaincant** ?

Répète et **peaufine** jusqu'à ce qu'il sonne **spontané et authentique**.

Entraîne-toi **à voix haute**, de préférence **devant un miroir** ou **en te filmant**.

En résumé



Etape	Que fais-tu ?	Resultat
1	Réflexion	Tu connais tes forces et objectifs
2	Structure (intro, contenu, conclusion)	Un contenu clair et persuasif
3	S'exercer et demander du feedback	Un pitch naturel et puissant
4	Rester authentique	Tu donnes une forte impression

Exemples



Exemple 1 :

« Je m'appelle Jan De Smet. Ces dix dernières années, j'ai joué en tant que volleyeur professionnel dans la division d'honneur belge et j'ai fait partie de l'équipe nationale. Durant ma carrière, j'étais reconnu comme un vrai joueur d'équipe, motivant les autres et toujours à la recherche de moyens pour améliorer les performances.

Grâce au sport, j'ai appris l'importance de **construire des relations**, de **bien communiquer** et de **travailler ensemble de manière ciblée**. Que ce soit pour convaincre une équipe ou un client, je sais comment gagner la confiance, fixer des objectifs et obtenir des résultats sous pression.

Aujourd'hui, je souhaite mettre cette même **motivation et discipline** au service de la **vente**.

L'aspect compétitif, le travail avec des objectifs et le contact humain me passionnent. Avec ma **persévérance, mon énergie et mon sens de l'écoute**, je veux aider les clients à se développer, tout en continuant à apprendre et à performer au sein d'une équipe de vente dynamique. »

Exemple 2 :

« Je m'appelle Thomas Janssens. Ces dix dernières années, j'ai joué en tant que footballeur professionnel dans le championnat belge. Durant ma carrière, j'étais reconnu comme quelqu'un qui pousse l'équipe en avant, **sur le terrain comme en dehors**.

Le football m'a appris à **donner le meilleur de moi-même chaque jour**, à **performer sous pression** et à **collaborer pour un objectif commun**. Je suis habitué à **analyser, prendre des décisions rapidement** et à **assumer mes responsabilités**, même dans des situations difficiles.

Après ma carrière sportive, je souhaite mettre cette même **motivation et esprit d'équipe** au service du monde professionnel, idéalement dans un rôle où **collaboration, leadership et orientation résultats** sont essentiels. Avec ma **mentalité de sportif de haut niveau** et ma **soif d'apprendre**, je suis prêt à avoir un impact au sein d'une organisation dynamique. »