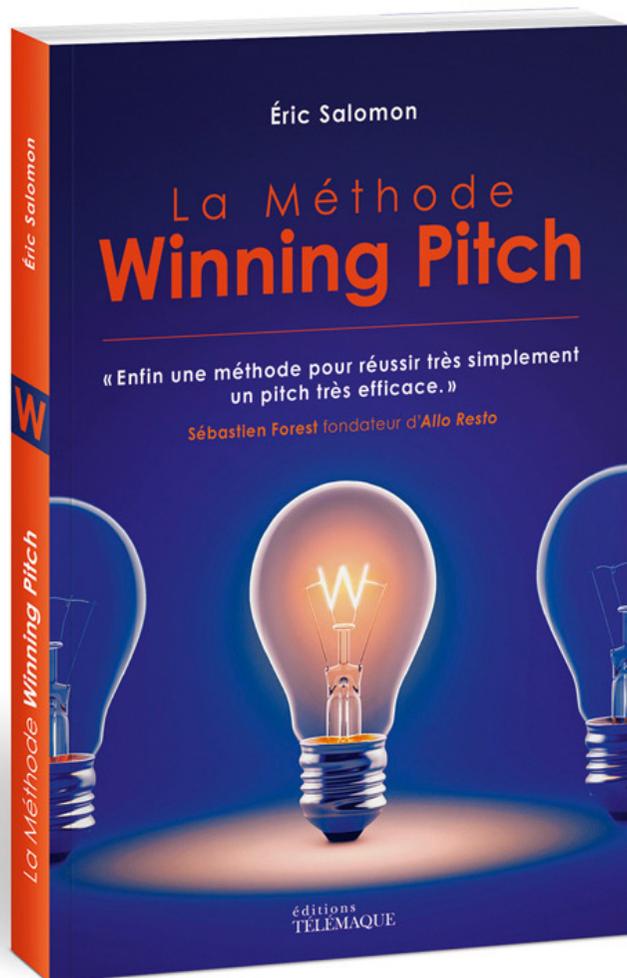


LA MÉTHODE WINNING PITCH

Éric SALOMON

14,8 x 21 cm / 176 pages / 18,50€



LIRE « LA MÉTHODE WINNING PITCH :
TESTÉE ET APPROUVÉE »

CONTACT PRESSE :
Éric SALOMON
eric@salomon.me

éditions
TÉLEMAQUE



www.editionstelemaque.com

« ENFIN UNE MÉTHODE POUR RÉUSSIR
TRÈS SIMPLEMENT UN PITCH TRÈS EFFICACE. »

Sébastien FOREST fondateur d'*Allo Resto*

Vous devez lever de l'argent pour votre *startup*? Vous préparez un rendez-vous commercial ou une réunion interne d'importance? Peut-être devez-vous simplement prendre la parole en public? Comment allez-vous capter son attention dès la première minute?

Pour rendre votre intervention la plus convaincante possible, passez de la présentation au pitch!

L'intérêt? La présentation, comme son nom l'indique, présente votre projet. Le pitch le vend.

La méthode Winning Pitch est faite pour vous et ce livre va vous l'enseigner. Cette méthode est la première qui vous forme sur les trois dimensions du pitch: l'écriture, la formalisation des *slides* et la prise de parole.

Comme des centaines d'entrepreneurs, de cadres dirigeants et de consultants chaque année, profitez, vous aussi, de sa simplicité et de son efficacité.



© Jonathan Cyprien

Éric SALOMON est un entrepreneur de la communication qui débute sa carrière à 18 ans comme concepteur rédacteur publicitaire. Il est directeur de création à 23, cofonde sa première agence, *Kenya*, à 24. Il la cède dix ans tard, et en remonte une autre, *La Vie est Belle*, qu'il cède également au groupe Publicis.

Il a conçu pour *bpifrance* le programme *Pitch&Win* adopté par plusieurs centaines d'entrepreneurs dans toute la France. *Time to Pitch* collabore avec une douzaine d'incubateurs et exporte sa méthode dans de grandes entreprises comme *Nexity Conseil&Transaction*, *La Française Des Jeux*, *La Poste*, *Heineken*, *Capgemini*...

Éric Salomon est intervenant à *Sciences Po Executive Education* où il enseigne la méthode *Winning Pitch*.

DU MÊME AUTEUR



LA MÉTHODE WINNING PITCH: TESTÉE ET APPROUVÉE

« Avant chaque levée de fonds, j'adore discuter avec Éric et peaufiner mon pitch. Cela peut faire toute la différence ! »

Ludovic Huraux cofondateur **Attractive World** et **Shapr**

« Achetez un surligneur en même temps que ce livre, vous allez vouloir tout retenir ! »

Vincent Daffourd cofondateur **Chèque Santé / Carelabs**

« La méthode Winning Pitch m'a permis de construire un talk fluide, vivant et percutant. »

Raphaël Morel Directeur du développement **Uber France**

« Éric a une excellente compréhension des enjeux et des leviers qui transforment une présentation en un outil efficace de promotion d'un projet. La lecture de la méthode Winning Pitch devrait être obligatoire... »

Jérôme Masurel cofondateur & CEO **50 Partners**

« La méthode Winning Pitch permet aux dirigeants et plus particulièrement aux entrepreneurs de trouver un juste équilibre entre un discours émotionnel et un discours rationnel. De quoi convaincre partenaires, clients et investisseurs d'embarquer avec eux. »

Louise-Marie Veron Startup Services Manager **PARIS&CO**

« La méthode Winning Pitch est un accélérateur unique pour former nos consultants à l'art du pitch. »

Mathieu Colas Vice-President **Fast Digital Team – Capgemini**

« Lors de notre séminaire, la méthode Winning Pitch a permis à nos collaborateurs de construire des pitches percutants. Désormais, j'applique cette méthode systématiquement pour mes prises de parole. »

Laetitia Olivier Directrice de la communication & du Développement Durable de **La Française Des Jeux**

[Revenir à la page précédente](#)