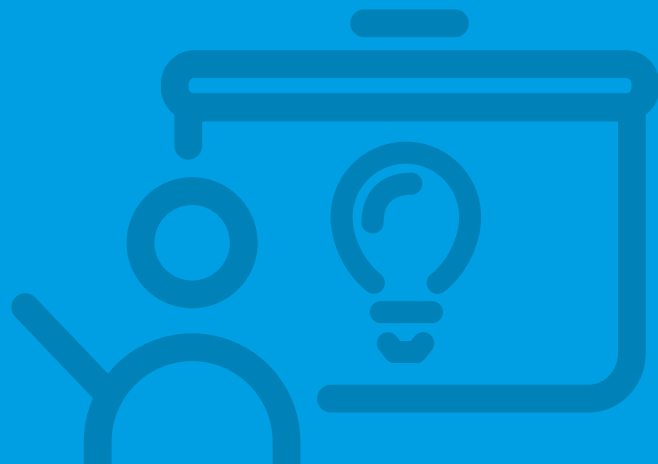




Les adolescents vont créer un pitch sur une idée de projet et apprendre à comment le présenter à différentes audiences.



3/5



4/5



4/5



30-45 min



Aperçu de l'activité

But

Développer une « déclaration de pitch » pour convaincre les autres à soutenir et participer à leur projet.

Objectifs

Les adolescents seront aptes à :

- ▶ Réfléchissez de manière critique aux différents aspects d'un projet, ainsi qu'à sa pertinence et à sa valeur pour les autres.
- ▶ Décrivez le projet et expliquez sa valeur aux autres.

Domaines de compétences

Communication et expression ; empathie et respect.

Fonctionne bien pour

Les adolescents qui ont choisi un sujet de défi et sont prêts pour les prochaines étapes dans la conception de leurs idées de projet..

Phase

Agir.

Avant

Le Cercle d'adolescent devrait s'être mis d'accord sur un sujet de projet ou de défi qu'ils vont travailler ensemble. Choisir un sujet de défi peut être une activité qu'ils peuvent utiliser pour le faire.

Après

Les adolescents peuvent utiliser les "pitches" qu'ils ont développés pour planifier un suivi des activités pour mobiliser les supporteurs et convaincre les bénéficiaires à participer à leurs projets.

Préparation

Préparer le tableau-papier avec le tableau ci-dessous avant que l'activité commence.



1

Expliquez :

Un 'pitch' est un message sur votre projet, que vous partagez pour convaincre des personnes à soutenir et/ou à bénéficier du projet. On le nomme "pitch" parce que cela vient du mot en anglais, « pitching », pour quand un joueur lance une balle à un autre joueur, comme au basket, baseball, football ou cricket : vous lancez une idée à quelqu'un, et vous espérez qu'il ou elle s'associera à votre idée.

2

Ecrivez 'Supporters' et 'Bénéficiaires' en haut du tableau, comme titre de deux colonnes.

||| L'animateur dit :

« Quelles sont les personnes qui pourraient soutenir votre projet ? Quelles sont les personnes qui pourraient bénéficier de votre projet – s'il s'agit d'une performance ou un événement, qui pourrait s'y rendre ? S'il s'agit d'un produit, qui pourrait l'acheter ? ». Faites une liste des réponses des adolescents.

3

Expliquez :

Un pitch peut être utilisé pour présenter votre idée, et convaincre différents types de personnes sur votre idée de projet. La création et l'utilisation d'un pitch vous aidera aussi à clarifier les éléments clés de votre idée et à affiner comment vous souhaitez en parler.

Le pitch devrait :

- ▶ Inclure une explication claire et simple de votre projet ou idée – essayez de décrire en deux phrases, en moins de 30 secondes.
- ▶ Donner des raisons convaincantes pour lesquelles votre projet ou votre idée est valable ou pertinente, et pourquoi les supporters devraient le/la soutenir et/ou comment les bénéficiaires peuvent en bénéficier de celui-ci/celle-ci.
- ▶ Être ajusté pour différentes audiences – lorsque l'on parle de potentiel vous pouvez utiliser différents messages pour les convaincre que vous utiliseriez avec les bénéficiaires ou les clients.
- ▶ Être intéressant et excitant.

4

- ▶ Être présenté de manière à ce qu'il soit accessible et intéressant pour l'audience – par exemple, vous allez peut-être approcher les personnes de manière directe et partager votre pitch verbalement, ou vous allez peut-être créer des posters, flyers, ou une annonce pour la radio ou une vidéo pour votre projet ou idée.

Demandez aux adolescents d'écrire le tableau ci-dessous sur une feuille de papier et écrivez leurs réponses. Expliquez aux adolescents qu'ils devraient se préparer à partager leur pitch verbalement, même s'ils considèrent aussi à le présenter à travers d'autres matériaux tels que des brochures ou des annonces.

Note : si les adolescents pensent à différentes catégories de supporters ou de bénéficiaires, encouragez-les à considérer de développer différents pitch pour ces différents publics

Supporters	Bénéficiaires/clients
Pourquoi devraient-ils soutenir votre projet ?	Comment vont-ils bénéficier de votre projet ?
Rédigez votre pitch (2-3 phrases) :	Rédigez votre pitch (2-3 phrases) :
Ecrivez trois autres raisons pour convaincre vos supporters :	Rédigez trois autres raisons pour convaincre les bénéficiaires/clients :
Comment allez-vous présenter votre présentation ? Décrivez votre matériel ou votre approche pour la présentation aux supporters.	Comment allez-vous présenter votre présentation ? Décrivez votre matériel ou votre approche pour la présentation aux bénéficiaires ou aux clients.



5

Partage et acquis

Invitez les participants à tour de rôle à partager leur déclaration de pitch verbalement avec le groupe. Ils devraient pratiquer à essayer de parler de manière convaincante et engageante.

Discutez :

- ▶ Quels sont les pitches que vous venez d'entendre qui ont été les plus convaincants ? Qu'est-ce qui a fait qu'ils étaient convaincants ?
- ▶ Est-ce que de développer votre idée de pitch vous a aidé à penser à votre projet ou à votre idée de manière nouvelle ?
- ▶ Comment pouvez-vous utiliser votre idée de pitch alors que vous avancez sur votre projet ?

A faire et à ne pas faire

- ✓ Donnez aux adolescents le temps de pratiquer leur pitch.
- ✓ Soutenez les adolescents dans la planification de comment ils utiliseront leurs idées de pitch de manière constructive, alors qu'ils effectuent leurs projets.
- ✗ Poussez les adolescents à faire un pitch de leurs idées aux adultes dans la communauté, si cela les met en danger ou créait de la confusion sur le but de leurs projets.

Adaptation

Adaptation aux faibles niveaux d'alphabétisation : essayez de faire mémoriser les participants un court pitch de 10 à 20 secondes, au lieu de le mettre par écrit.

Environnement

Espace à l'intérieur et à l'extérieur.

Fournitures

- ▶ Tableau-papier.
- ▶ Marqueurs.

Improvissez

Les adolescents peuvent faire leur pitch en jeu de rôle pour un certain type d'audience, ensuite ils peuvent le faire à nouveau pour une différente audience. Les adolescents lord de l'audience, peuvent prétendre être différents types d'auditeurs (par exemple, jeune, adultes, leaders).

Continuez

Les adolescents peuvent utiliser les 'pitches' qu'ils ont développés pour planifier le suivi des activités pour intéresser des supporters et convaincre des bénéficiaires à participer à leurs projets.