

L'ART DU PITCH

Rôder son discours et gagner en fluidité



PROGRAMME

Accessible en :



Intra-entreprise



Visio formation



J-15 > questionnaires avant-stage ciblant contexte, mission, difficultés et cas pratiques relayés par les participants



Jour 1

1 | Se présenter en démontrant sa légitimité dans la situation

- ▶ L'intérêt d'un pitch personnel
- ▶ Les 2 questions que se pose votre interlocuteur lors d'une première rencontre
- ▶ La trame type
- ▶ Le renforcement par les leçons apprises / un "mantra personnel"
- ▶ L'option storytelling pour encore plus "mettre en scène son expérience"

2 | Présenter une offre ou une solution de manière impactante en un temps limité

- ▶ La première étape : l'identification des (maximum) 3 messages clé
- ▶ La technique de l'antagonisme pour créer un contraste entre le problème et la solution
- ▶ L'extraction des bénéfices de sa solution
- ▶ Le positionnement de votre offre par rapport à la concurrence
- ▶ La trame type en 10 points pour promouvoir sa solution

3 | Se présenter pour donner envie à un contact d'en savoir plus

- ▶ Le principe de la présentation minute pour répondre de manière impactante à LA question "que faites-vous ?"
- ▶ La construction selon le principe de l'opt-in
- ▶ La trame d'elevator pitch en 4 étapes

Ancrage des acquis

- ▶ Consolidation Plan d'action et de progression individuel
- ▶ **Eval'formation** et remise des attestations

S.A.V. Pédagogique : Crédit mail 7/participant pendant 6 mois.



«L'option Video Role Play» : 

- ▶ Optimiser ses performances en complément de la formation présentielle grâce à notre **plateforme d'entraînement video** pour un coaching personnalisé

Les activités pédagogiques Capite Corpus



DéclIC > prendre conscience ...



MécanIC > s'approprier une méthode...



PratiC > se mettre en situation ...



VéridiC > s'entraîner dans son contexte ...



Objectifs pédagogiques
COMMENT FAIRE POUR ...



1 Se présenter en démontrant sa légitimité dans la situation



2 Présenter une offre ou une solution de manière impactante en un temps limité



3 Se présenter pour donner envie à un contact d'en savoir plus



ÉVAL'FORMATION

Avant la formation : Identifier ses **attentes**, ses enjeux, remonter ses **difficultés**, son **contexte**

En fin de formation : **Auto-évaluer sa progression personnelle** sur chaque objectif pédagogique

Après la formation : **Donnez votre avis** sur l'utilité de la formation de retour à votre poste de travail !



PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultant Senior, expert de la prise de parole en public



PUBLIC

Personnes concernées : Dirigeants - Responsables Communication - Cadres et Managers de l'entreprise amenés à prendre la parole en public

Prérequis : Aucun

Effectif préconisé : max. 5 participants



MODALITÉS - 1 jour



Intra-entreprise : organiser cette formation dans votre entreprise et personnaliser le module à vos enjeux



Visio formation : formation accessible à distance via classes virtuelles

[Cliquer pour demander un devis détaillé](#)



Vous êtes en situation de **handicap** : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement : [nous contacter](#)