



PROGRAMME DE LA FORMATION

PITCH - Convaincre de son projet en quelques minutes

PUBLIC VISÉ

- Entrepreneurs, chefs d'entreprise, directeurs, chefs de projets, commerciaux...
- Toute personne concernée par la performance orale

ELIGIBILITÉ

- Evaluations diagnostiques avant la formation

PRÉREQUIS

- Aucun

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Présentiel
- Inter
- Intra

ACCESSIBILITÉ

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Un accompagnement spécifique peut être mis en place en fonction des besoins, afin de garantir des conditions optimales d'apprentissage.

CARACTÉRISTIQUES DE LA FORMATION



Durée de la formation:
7h



Nombre de jour de formation:
1 journée



Présentiel



Cas pratiques et mises en situation



Suivi par nos experts :
évaluations



Réussite de la formation

LE FORMATEUR

- Grégoire LARRIEU est Formateur professionnel, spécialiste de la Prise de parole en public. Depuis 9 ans, il accompagne des porte-paroles de tout niveau en entreprise, association, institution et dans le milieu politique, dans leurs différentes expressions orales.
- Sa méthode : challenger avec bienveillance les personnes qu'il accompagne en partant toujours de leurs capacités et besoins, et en centrant ses formations sur la pratique et les mises en situation concrètes.

DÉLAI D'ACCÈS

- 1 mois maximum à partir de la signature du contrat de prestation

ENVIRONNEMENT PEDAGOGIQUE

- Modalités et outils pédagogiques : exercices d'application, mémoires, ordinateur, vidéoprojecteur, caméscope, film, cas écrits, QCM, support de contenu papier
- Evaluation des acquis : formative, formatrice, sommatives critériées
- Evaluation de la satisfaction des apprenants : questionnaire individuel et anonyme à chaud
- Evaluation satisfaction financier: questionnaire d'évaluation à froid

TARIFS

- En INTER: 966€ HT -TVA non applicable
- En INTRA: 1750€ HT -TVA non applicable

PROGRAMME DÉTAILLÉ

OBJECTIFS

- Comprendre et maîtriser les enjeux du Pitch
- Savoir définir des éléments de langage impactants selon le public et l'objectif visés
- Organiser son propos de manière structurée et efficace
- Être capable de défendre son projet en toute circonstance
- S'exprimer avec confiance et conviction

INTRODUCTION

- Recueil des attentes individuelles
- Définition des enjeux de la formation
- Présentation du déroulé de la formation

CERNER LES ENJEUX DU PITCH

- Récepteur : À qui je m'adresse
- Contexte : Dans quel cadre je prends la parole
- Emetteur : Pourquoi je prends la parole

CONSTRUIRE SON PITCH

- Adopter une structure logique, claire et efficace
- Définir les éléments de langage les plus pertinents
- Rendre son propos concret et accessible
- Engager son auditoire

TRAVAILLER LA MANIÈRE DE LE DIRE

- Acquérir les techniques et réflexes clés en matière de para-verbal (voix) et de non-verbal (regard, gestes, postures)
- Travailler la respiration et les silences

UTILISER UN SUPPORT VISUEL

- Les bonnes pratiques à adopter...
- ... et les pièges à éviter

UTILISER UN SUPPORT VISUEL

- Se préparer sur le fond
- Garder le contrôle sur la forme

CONCLUSION

- Recueil des ressentis et questionnements restants
- Résumé des grands enseignements