



ADVANCE
SOLUTIONS
Les talents et l'entreprise, Ensemble.

PROGRAMME DE FORMATION

L'art du pitch

Objectifs

- Maîtriser les techniques du pitch, savoir les appliquer à ses présentations professionnelles
- Se démarquer à travers une présentation unique
- Apprendre à captiver son auditoire

Programme

Introduction

- Ice Breaker : moment ludique permettant de briser la glace
- Tour de table : présentation rapide et attentes de la formation
- Introduction : Le Pitch du poisson rouge

Les fondamentaux d'un bon pitch

- Qu'est-ce qu'un Pitch ?
- Mieux comprendre les mécanismes de l'attention : faire appel aux 3 cerveaux.
- Focus sur la méthode des 5W utilisés dans le journalisme : Qui, Quand, Quoi, Où, Comment ? Combien ? Pourquoi ?

Préparer et structurer son Pitch

- Identifier la problématique, le message clé à faire retenir
- Bien connaître sa cible
- La règle des 4C : clarté, crédibilité, cohérence, concision

- Faire une introduction remarquable pour capter l'assemblée
- Préparer son Pitch avec ou sans support

Se démarquer

- L'art du storytelling : l'histoire, un levier puissant pour convaincre
- Donner de l'impact à son discours grâce aux émotions
- Les techniques pour maintenir son public en éveil
- Orienter son discours sur le "pourquoi" plutôt que sur le "quoi"
- Donner vie à sa présentation : créer le lien avec son public, utiliser l'espace, poser sa voix.

1, 2, 3... Pitchenz !

- Temps d'écriture
- Présentation du Pitch
- Feedback collectif

Méthodes et moyens pédagogiques

Une pédagogie active qui favorise les échanges, la dynamique de groupe et la recherche de solutions. Un apprentissage par la découverte et la mise en pratique. Une alternance d'apports théoriques, d'outils et de méthodologies et d'exercices pratiques afin de mettre rapidement en action les nouvelles connaissances acquises. Des temps ludiques qui invitent à oser et à sortir de sa zone de confort dans un cadre bienveillant et rassurant.

Modes d'évaluation

Une grille d'évaluation "à chaud" de la formation sera complétée par le participant sur les conditions de déroulement de l'action (organisation, pédagogie...). Un bilan de positionnement initial et final permettant de confirmer l'atteinte des objectifs de la formation sera complété par le participant et validé par le formateur.



Prérequis

Les participants pourront se présenter avec un pitch déjà rédigé comme base de travail ou partir d'une feuille blanche.



Durée

1 jour
soit 7 heures



Lieu

Alpes-Maritimes
(06)



Sanctions

Certificat de réalisation individuel remis à l'issue de la formation.



Modalités d'accès

Nos formations sont accessibles à tous. Pour toute situation particulière nécessitant une adaptation, merci de nous contacter.



Intervenante

Estelle CEGELLY :
Communicante, experte en prise de parole en public. Formatrice, coach et conférencière.



Public

2 à 8 participants.