

Type : présentiel

Dates de formations :

A programmer en fonction des disponibilités

Durée : 1 jours - 7 heures

Tarif intra-entreprise : sur devis

Tarif inter-entreprises : 600 €HT/jour

12 participants maximum

Le lieu :

SITE CLIENTS ou
PARIS

Matériel : Vidéo projecteur, un paperboard avec feutres, vidéo
support de cours remis sous forme électronique en fin de formation (PDF)

Environnement : PC / Mac

Objectifs

Etre capable de capter un auditoire, de retenir son attention en très peu de temps

Savoir maîtriser le pitch : le fond, la forme, le discours, la voix, la posture, le ton

Sonner juste, authentique pour donner du sens

Savoir gérer ses émotions avant le pitch, en faire des alliées et rebondir.

Etre capable de présenter un projet à l'oral afin de :

- Convaincre ses partenaires de participer à votre projet.

- Construire et perfectionner le pitch d'un projet spécifique.

- Pitcher votre projet en 1/2/3/5 minute

Aborder sereinement les rendez-vous professionnels, les réunions dans les réseaux professionnels, les clubs

Public Concerné

Commerciaux, Chefs des ventes, chefs d'entreprises, Avocats, DRH, Gestionnaire de patrimoine responsable de projets, responsables Marketing, et plus généralement toute personne amenée à présenter un produit, un service, une idée à un auditoire en un temps très limité.

Pré-requis

Aucune connaissance particulière, **Avoir la volonté de convaincre.**

Méthode pédagogique

Introduction et Présentation du plan de cours

Échanges interactifs avec les participants.

Analyse des bonnes pratiques et des erreurs à éviter : à partir d'un ou plusieurs pitches existants, de vidéo

Apports méthodologiques : construction du discours, les 3 dimensions de la communication (Albert Mehrabian), gestion des émotions (Intelligence émotionnelle, PNL, les 7 leviers de l'écoute)

Réflexion et rédaction de pitch : s'adapter à son public, donner du sens, travail collaboratif afin de mettre au point des pitches sur des sujets inhabituels

Mises en situation de tous les stagiaires, simulation de business meeting, travail individuel du vrai pitch elevator, debrief individuels et collectifs, coaching et conseils personnalisés

Ancrage corporel, travail sur le mouvement, la gestuelle, la voix, le ton juste, la présence et la dynamique

Conclusion et remise des supports.

Journée 1

Accueil

Présentation de l'atelier

Faire connaissance - tour de table

Mise en situation

Qu'est-ce qu'un pitch ?

Echanges interactifs

Quand ai-je besoin d'un pitch ?

Echanges interactifs

Les différentes situations

Le professionnel

Le plan personnel

Les réseaux ou clubs d'entrepreneurs

Le pitch : un exercice de style court et difficile

Les indispensables d'un bon pitch

La règle des 4X20

Les bonnes pratiques

Les erreurs à éviter

Rester soi-même, authentique

Gérer ses émotions avant un pitch

Pourquoi ?

Comment ?

Développer sa confiance en soi

Check-up tête, corps, émotions

Atelier pratique

Préparation

Pratique

Debrief

Quizz

Donner du sens à son Pitch

Pour qui ? Pourquoi ?

Connaître son public

écouter : la clé de la réussite

Comment écouter

Construire son pitch efficacement : le fond

Les attentes de mon interlocuteur

Les bonnes questions à se poser

A quoi je contribue d'essentiel ?

Connaître sa valeur ajoutée, le cœur de son offre pour sonner authentique

Faire émerger des mots clefs

Construire son pitch efficacement : la forme

Concevoir des messages simples, clairs et faciles à retenir

Décliner son pitch en fonction de la durée (1/2/3/5 minutes)

Mettre en valeur ses messages pour convaincre son auditoire

Engager son public en soignant ses appels à l'action

Créer des supports pertinents et adaptés

Quand et pourquoi utiliser des supports ?

Penser sa présentation en images

Concevoir ses supports efficacement

Transmettre son pitch avec conviction

Après-midi

Atelier pratique

- Préparation
- Pratique
- Debrief

Les 3 dimensions de la communication

- Verbale, vocale et corporelle
- La part de chacune dans la perception de votre interlocuteur

La posture physique de l'orateur

- Affirmer sa présence face au public
- Exercice d'ancrage corporel
- Savoir se déplacer
- Adapter ses gestes à ses propos : atténuer les mouvements parasites
- Se centrer, adapter son niveau d'énergie pour dynamiser son intervention

La dimension vocale du pitch

- Gérer le rythme et les silences pour créer un discours fluide
- Poser sa voix pour s'exprimer avec clarté

S'exprimer avec spontanéité

- Le lâcher-prise : oser et assumer
- Valoriser et capitaliser sur ses erreurs
- Assumer ses idées et passer à l'action
- Sonner juste : la congruence et l'authenticité
- Gérer les séances de questions et les échanges formels ou informels

Atelier Pratique Correction

- Préparation
- Pratique
- Debrief

Maîtriser l'émotion pendant le pitch

- Accueillir ses émotions, en faire des alliées et rebondir
- Procurer de l'émotion à son public

Pratiquer, pratiquer, pratiquer

- Pratiquer pour progresser
- Mises en situation
- Différents pitches pour différents publics
- Différents formats : 1, 3 ou 5 minutes
- Différentes conditions : avec ou sans support

Conclusion