



# SAVOIR PITCHER UN PRODUIT, UNE OFFRE, UN PROJET

PROGRAMME DE FORMATION  
BUS06



## PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne amenée à travailler à domicile seule ou en équipe



## PRÉ-REQUIS

Aucun



## DURÉE

14 heures



## TARIF INTER

980,00 €



## TARIF INTRA

Nous consulter



## MOYENS TECHNIQUES & PÉDAGOGIQUES

Support de cours, salle et équipement informatique mis à disposition. Plateforme de visioconférence pour les cours à distance. Evaluation des besoins en amont de la formation et adaptation du programme aux attentes. Alternance d'exercices pratiques corrigés, de questionnaires.



## QUALIFICATION DES INTERVENANTS

Formateurs disposant d'une d'expérience minimum de 5 ans sur la thématique enseignée.



## MODALITÉ D'ÉVALUATION

Remise d'une attestation individuelle en fin de bilan. Cette attestation valide le niveau de progression et les acquis.



## ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Contactez-nous pour étudier les adaptations nécessaires ou les solutions alternatives.

Délai minimum d'accès à la formation de 15 jours à partir de confirmation du financement.



## OBJECTIFS

- Comprendre l'essence et l'utilisation du Pitch
- Structurer son Pitch pour convaincre
- S'exercer à la prise de parole en public
- Promouvoir un produit par le Pitch



## PROGRAMME

### MODULE 1 : DÉCOUVRIR L'ESSENCE DU PITCH

- Comprendre la notion d'immédiateté dans notre quotidien.
- Identifier l'impact des nouvelles technologies sur notre fonctionnement.
- Le Pitch, un discours clair et convaincant pour promouvoir un produit.

Évaluation : Quizz, mises en situation

### MODULE 2 : DÉFINIR DE MANIÈRE SYNTHÉTIQUE LA TRAME DE SON DISCOURS

- Identifier son entité professionnelle et ses enjeux.
- Cibler son auditoire pour adapter son discours.
- Répondre aux attentes, aux besoins de son public.
- Définir l'objectif du Pitch : promotion, partenariat ?
- Identifier les éléments clés du produit/ du livre.
- Imaginer son propos par des exemples marquants.
- Lister les mots-clés essentiels à transmettre au public.
- Utiliser des phrases brèves et simples orientées vers la finalité du Pitch.

Évaluation : Quizz, mises en situation

### MODULE 3 : PRÉSENTER SON PITCH

- Se connaître : orateur confirmé, aguerri, débutant, stressé...
- S'approprier les techniques de gestion du stress.
- S'exercer pour une meilleure diction.
- Acquérir et mettre en œuvre les bases de la communication non verbale.
- Prendre en compte son auditoire pour obtenir une écoute active.
- Anticiper les éléments pratiques de la prise de parole.
- Gérer l'imprévu.

Évaluation : Quizz, mises en situation