PUBLIC CONCERNÉ

Profils souhaitant améliorer l'impact, la clarté et la concision de leurs présentations orales.

PRÉ-REQUIS

Être en situation professionnelle ou entrepreneuriale nécessitant de présenter un produit, un service ou un projet.

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.

SAVOIR PITCHER UN PRODUIT, UNE OFFRE, UN PROJET

PROGRAMME DE FORMATION
BUS06

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.
- Imager 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*