

Communiquer pour convaincre : l'art du pitch



Objectifs

- Structurer un pitch clair, percutant et orienté décision,
- Identifier les ingrédients clés d'un pitch efficace (message, intention, cible, structure),
- Élaborer un pitch sur son propre sujet (projet, idée, produit, service),
- Tester, affûter et améliorer son pitch par l'expérimentation et le feedback.

Thématiques

- Les principaux éléments de la communication orale
- La structure d'un pitch
- Les ingrédients d'un bon pitch
- Le story telling

Outils Pédagogiques

- Jeu de cartes « pitch cards »
- Canevas de structuration du pitch
- Carte d'empathie
- Un kit numérique avec les ressources nécessaires à la mise en œuvre des pratiques vues en formation

6 à 10
participants

1 jour
7 heures

Tarif inter
500€ HT

Présentiel
ou distanciel

Nantes

Tarif intra et
sur-mesure
Nous contacter

Publics

Managers ou dirigeants, chefs de projet, chargés de mission, consultants, formateurs et toute personne amenée à présenter un sujet pour mobiliser, engager une action ou déclencher une décision.

En situation de handicap ? Contactez-nous. Nos locaux et salles de formation sont accessibles aux personnes handicapées et répondent à la réglementation PMR.

Prérequis

Avoir un sujet à pitcher (projet, produit, service, ...)

Modalités d'évaluation et suivi

Recueil des besoins par questionnaire.

Évaluation des acquis : Mises en situation et débrief, questionnaire d'auto-positionnement en début et fin de session.

Évaluation de satisfaction : questionnaire d'évaluation à chaud en fin de session et à froid au plus tard, 6 mois après la formation.

Bénéfices obtenus

- Renforcement de la confiance en soi lors de prise de parole en public,
- Maîtrise des fondamentaux de la communication orale,
- Acquisition d'une méthodologie structurée,
- Capacité à utiliser les techniques de storytelling pour capter et maintenir l'attention de son public.