

Communiquer pour convaincre – 1 jour



OBJECTIFS

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- 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



DISPOSITIF PEDAGOGIQUE

Une formation interactive et très orientée pratique, conçue pour préparer et entraîner les participants à une prise de parole efficace :

- alternance de temps de classe (présentiel ou distanciel) et de travail individuel en autonomie guidée
- apports méthodologiques structurés (canevas de pitch, fiche persona...)
- travail progressif par itérations successives
- entraînements en binômes et en groupe
- feedbacks entre pairs et apports ciblés du formateur

Les + de la formation

- Une structuration du temps de formation favorisant l'attention et la disponibilité des participants
- Une pédagogie fondée sur l'entraînement, l'expérimentation et le feedback
- Une transposition immédiate sur ses situations professionnelles
- Un kit numérique du pitch, comprenant les canevas prêts à l'emploi
- Un accompagnement par des formateurs/facilitateurs WORKLAB, en présentiel ou à distance
- Assistance technique et référent pédagogique disponibles tout au long de la formation
- Remise d'une attestation de fin de formation

96% de nos apprenants
sont satisfaits



Durée : 1 jour (7 heures)

Lieu : en présentiel, à distance, intégrant des temps de travail en autonomie guidée

Prix : Inter : 550€ ht / Intra : nous consulter

Nombre de participants : 6 à 12 maximum

Prérequis : Disposer d'un sujet à pitcher



Pour qui

- Manager, dirigeant, chef de projet, chargé de mission, consultant, formateur et toute personne amenée à présenter un sujet pour mobiliser, engager une action ou déclencher une décision

En situation de handicap : nous contacter afin d'adapter les moyens de la prestation.



Modalité d'évaluation

- Évaluation des acquis : auto-positionnement des participants avant et après la formation, pour chacune des compétences visées, permettant de mesurer l'évolution des pratiques et des niveaux de maîtrise.
- Évaluation de la satisfaction : questionnaire d'évaluation en fin de session

Communiquer pour convaincre – 1 jour

PROGRAMME

1. Comprendre les usages et les spécificités du pitch

- Accueil et cadrage de la formation
- Panorama des formats de prise de parole professionnelle
- À quoi sert un pitch ? Contextes, intentions et cibles

2. Structurer un pitch efficace

- La structure d'un pitch clair et impactant
- Les ingrédients clés d'un pitch convaincant
- Découverte du canevas de pitch

3. Rédiger et affûter son pitch

- Travail individuel sur son propre sujet
- Itérations successives à l'aide de la grille d'amélioration continue
- Temps de travail en autonomie guidée

4. S'entraîner et tester son pitch

- Entraînements en binômes
- Décryptage et feedbacks entre pairs
- Ajustements et amélioration du pitch

5. Pitcher et ancrer les apprentissages

- Présentation de son pitch devant le groupe
- Débrief collectif et apports du formateur
- Identification d'opportunités concrètes de mise en œuvre

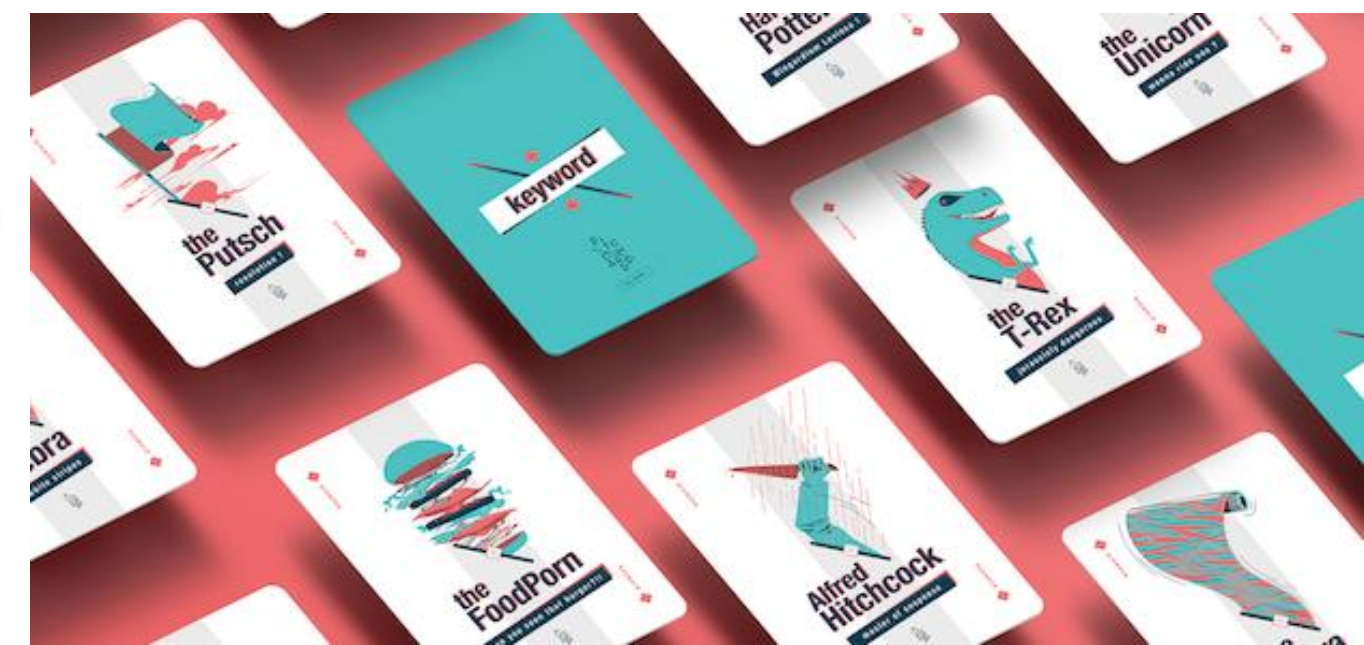
T G V - A R

TON
GESTUELLE
VOCABULAIRE

ANCRAGE
REGARD



2 Le problème Quelle est la problématique / ou la situation ? Vous faites face à 1 multiplicité de problématiques sur le sujet du numérique en entreprise.	Comment vais-je le dire ? Il doit « parler » au public cible
3 La solution Quelle est la solution que vous apportez ? En fait que GRADES, nous sommes la communauté principale sur le sujet du numérique en entreprise.	Comment vais-je l'amener oralement ? (transition avec le problème) Comment je vais l'expliquer ?
4 Les bénéfices Quels sont les bénéfices de votre solution ? Notre solution permet : - de gagner du temps - de bénéficier d'un large réseau - d'avoir la certitude de trouver son bien-être	Combien de bénéfices je veux présenter ? Le principal ? Tous ? Comment je le ou les amène ? (transition avec la solution)
5 L'appel à l'action Quelle action souhaitez-vous déclencher ?	



Communiquer pour convaincre – 1 jour



A l'issue de 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



Délais d'accès :

- Inscription possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session (sous réserve de places disponibles en inter-entreprises). Pour l'intra-entreprise, démarrage sous 2 à 4 semaines après validation du devis sous réserve des disponibilités.

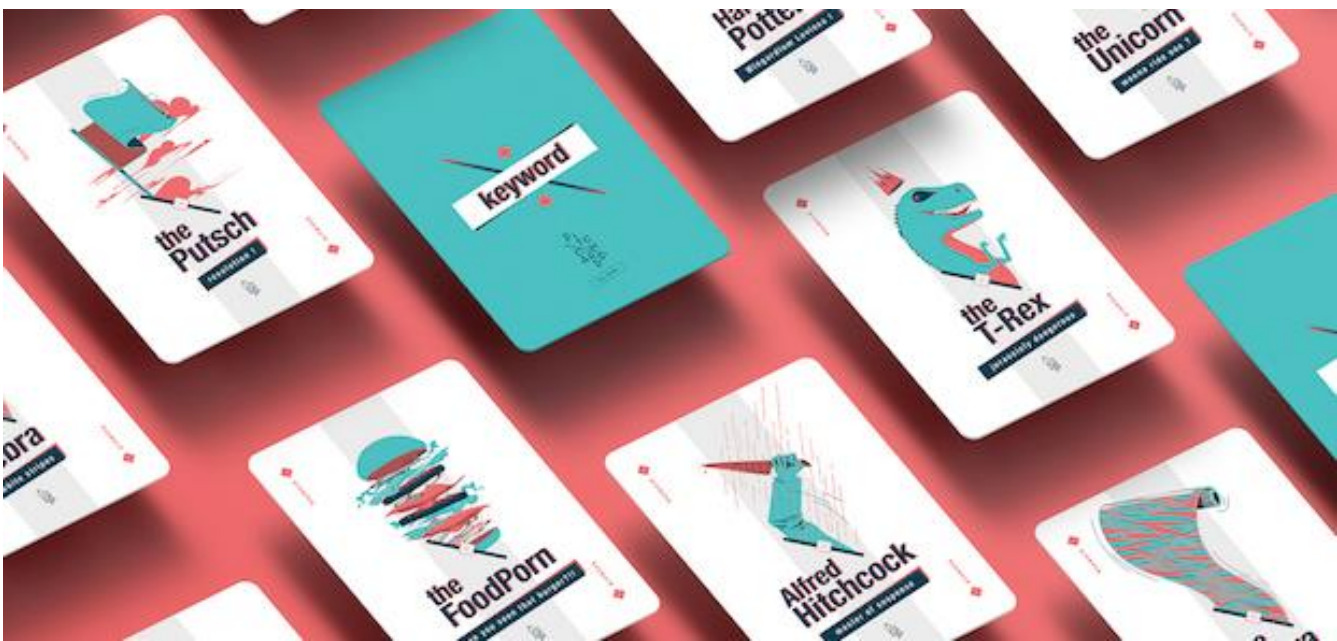
TGV - AR

TON
GESTUELLE
VOCABULAIRE

ANCRAGE
REGARD



rhumour / contre étonnant / citation / histoire Aujourd'hui, c'est l'air qu'il y a dans la situation du numérique en entreprise qui est un problème à avoir les draps de la PCC du cabinet		Séquence	
2 Le problème	Quel est le problème / ou la situation problématique ? Vous faites face à 1 multiplicité de problématiques sur le sujet du numérique en entreprise : l'exemple de vos besoins (message structurée / télévisé / logo de numérique)	Comment vais-je le dire ? Il doit « parler » au public cible	
3 La solution	Quelle est la solution que vous apportez ? En fait que GRADES, nous sommes la communauté principale sur le sujet du numérique en entreprise	Comment vais-je l'amener oralement ? (transition avec le problème) Comment je vais l'expliquer ?	
4 Les bénéfices	Quels sont les bénéfices de votre solution ? - de gagner du temps - de bénéficier d'un offre large de services - d'avoir la certitude de pouvoir être le meilleur	Combien de bénéfices je veux présenter ? Le principal ? Tous ? Comment je le ou les amène ? (transition avec la solution)	
5 L'appel à l'action	Quelle action souhaitez-vous déclencher ?		



Contacts

Worklab – 13 rue La Pérouse 44000 NANTES

Vous souhaitez en savoir plus, adapter nos formations à votre contexte ou imaginer de nouvelles formations ?

Parlons-en !



06 33 97 20 64



contact@worklab.fr



www.worklab.fr

Karine Mahé Durand

Responsable formation &
Référente handicap



Sacha Lopez

Fondateur & Dirigeant
Responsable pédagogique & formateur



Le WORKLAB,
organisme de
formation déclaré
depuis 2015
Numéro de
déclaration d'activité :
52 44 07607 44



Prochaines sessions



En cliquant ci-dessus. Où nous contacter pour connaître les prochaines dates