

Type : présentiel

**Dates de formations :**

A programmer en fonction des disponibilités des stagiaires

**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

**Durée** : 2 jours - 14 heures

Tarif intra-entreprise : sur devis

**Tarif inter-entreprises** : 600 €HT/jour

12 participants maximum

## 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

Alternance de théorie et d'exercices pratiques qui permettent de valider les acquis à chaque étape d'apprentissage.

## Modalités d'évaluation

A l'issue de la formation, un exercice pratique global reprenant l'ensemble des techniques enseignées permet de valider l'acquisition les grains d'apprentissage et leur utilisation dans une composition finale.

## Accessibilité

Cette formation peut être suivie par des personnes en situation de handicap.

Voir les conditions sur notre site (<https://ef-el.com/accessibilite/>)

Présentation des réseaux.  
 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.

### Debrief

### 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

#### Que représentent les réseaux professionnels ?

Monde  
 France  
 Pourquoi un réseau ?

#### 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

#### 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

#### Conclusion

Tour de table  
 Planning et consigne pour J2

## Journée 2

### Accueil

- Tour de table
- Présentation de la journée

### 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

- 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