



S.8 – Pitch : 3 minutes pour convaincre

100% clients
2022 satisfaits

Vous avez moins de 3 minutes présenter votre activité, votre entreprise, votre produit ?! En s'inspirant des techniques du pitch, cette formation vous permettra d'acquérir les outils nécessaires pour parvenir à une présentation courte et percutante et convaincre votre interlocuteur.

Objectifs

- Comprendre les enjeux d'une communication "minutée"
- Savoir identifier les attentes de son interlocuteur
- Construire un argumentaire clair et percutant, en mettant en valeur son produit
- S'exprimer à l'oral, capter l'attention et créer du lien avec son auditoire

Contenu pédagogique :

- **Préparer son intervention** : Comprendre les enjeux du pitch et le mécanisme de l'attention. Identifier la situation de communication (méthode DDDD). Cerner vos cibles, leurs motivations et leurs freins à lever. Identifier les informations importantes et le message clé à faire passer.
- >> *Travaux pratiques : brainstorming - Fiche persona.*
- **Construire son pitch** : Connaitre les modèles et outils du pitch. Définir son objectif et le ton adapté. Faire le plan. Rédiger le pitch (méthodes d'écriture QQQQCP, questions/réponses, images...). Choisir les bons mots, travailler son introduction et sa conclusion, prévoir les objections.
- >> *Travaux pratiques : Rédaction du pitch par groupe de 2.*
- **Répéter et présenter son pitch** : Techniques de narration orale. Utiliser le regard, le silence, la gestuelle. Transposer son pitch en expression verbale vivante.
- >> *Travaux pratiques : Répétition du pitch, présentation du pitch. Debriefing collectif et bienveillant.*

3 formules

- **Atelier partagé** > 7H – Multi-entreprises : 590 €/pers
- **You & me** > 7h – Juste votre entreprise : 970 € pour 1 à 2 pers –
- **Groupe entreprise** > sur devis

Public  Toute personne devant présenter à l'oral un produit. Dirigeant, commercial, communication et ou marketing, demandeur d'emploi.

Organisation pédagogique

- **Prérequis** : Etre à l'aise avec la langue française et le marketing
- **Lieu & horaires** : Sur site client ou en salle extérieure. 9h-12h30 et 13h30-17h
- **Organisation pédagogique** : Présentiel intra-entreprise ou inter-entreprises, en continu ou discontinu
- **Moyens Pédagogiques** : Exposés, suivis de travaux d'application accompagnés, collectifs ou individuels sur des situations concrètes. Remise de supports et aide-mémoire conçus pour faciliter l'après formation
- **Moyens Techniques** : wi-fi et vidéoprojecteur. Apporter son PC portable ou sa tablette
- **Encadrement** : formateur professionnel diplômé Bac +5
- **Suivi d'exécution** : Feuille de présence par demi-journée et remise d'attestation de fin de formation
- **Moyens d'évaluation** : Recueil des attentes et besoins à l'inscription, test de positionnement, évaluation écrite des acquis, recueil des appréciations