



L'ART DU PITCH

Rôder son discours et gagner en fluidité



CAPITE CORPUS

PROGRAMME

Accessible en :



J -15 > questionnaires avant-stage ciblant contexte, mission, difficultés et cas pratiques relayés par les participants



Jour 1

1 | Se présenter en démontrant sa légitimité dans la situation

- ▶ L'intérêt d'un pitch personnel
- ▶ Les 2 questions que se pose votre interlocuteur lors d'une première rencontre
- ▶ La trame type
- ▶ Le renforcement par les leçons apprises / un « mantra personnel »
- ▶ L'option Storytelling pour encore plus « mettre en scène son expérience »



2 | Présenter une offre ou une solution de manière impactante en un temps limité

- ▶ La première étape : l'identification des (maximum) 3 messages clé
- ▶ La technique de l'antagonisme pour créer un contraste entre le problème et la solution
- ▶ L'extraction des bénéfices de sa solution
- ▶ Le positionnement de votre offre par rapport à la concurrence
- ▶ La trame type en 10 points pour promouvoir sa solution



3 | Se présenter pour donner envie à un contact d'en savoir plus

- ▶ Le principe de la présentation minute pour répondre de manière impactante à LA question « que faites-vous ? »
- ▶ La construction selon le principe de l'opt-in
- ▶ La trame d'elevator pitch en 4 étapes



Ancrage des acquis :

- ▶ Consolidation Plan d'action et de progression individuel
- ▶ **Eval'formation** et remise des attestations



S.A.V. Pédagogique : Crédit mail 7/participant pendant 6 mois.

Training video tout au long de la formation

Les activités pédagogiques Capite Corpus

DécliC > prendre conscience... **MécaniC** > s'approprier une méthode...

PratiC > se mettre en situation... **VéridiC** > s'entraîner dans son contexte...

Objectifs pédagogiques

COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 Se présenter en démontrant sa légitimité dans la situation
- 2 Présenter une offre ou une solution de manière impactante en un temps limité
- 3 Se présenter pour donner envie à un contact d'en savoir plus

EVAL'FORMATION

Avant la formation : Identifier ses **attentes**, ses enjeux, remonter ses **difficultés**, son **contexte**

En fin de formation : **Auto-évaluer sa progression personnelle** sur chaque objectif pédagogique

Après la formation : **Donnez votre avis** sur l'utilité de la formation de retour à votre poste de travail !

PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultant Senior et coach expert de la communication interpersonnelle

PUBLIC

Personnes concernées : Dirigeants - Responsables Communication - Cadres et Managers de l'entreprise amenés à prendre la parole en public

Prérequis : Aucun

Effectif : min. 3 - max. 8 participants

MODALITÉS & TARIFS

Intra-entreprise : organiser cette formation dans votre entreprise en présentiel ou en distanciel

Training individuel : formation accessible en "one to one" : durée et schéma pédagogique adaptés

[Cliquer pour demander un devis détaillé](#)