

Type : présentiel

Dates de formations :

17 & 18 octobre 2019

2 & 3 décembre 2019

Durée : 2 jours - 14 heures

Tarif intra-entreprise : sur devis

Tarif inter-entreprises : 600 €HT/jour

12 participants maximum

Le lieu :

MAISON D'ACCUEIL DE L'ASSOMPTION
17, rue de l'Assomption
75016 PARIS

Matériel : Vidéo projecteur, un paperboard avec feutres, vidéo
support de cours remis sous forme électronique en fin de formation (PDF)

Environnement : PC / Mac

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.**

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.

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
 Debrief

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

Différents formats : 1, 3 ou 5 minutes
Différentes conditions : avec ou sans support

Atelier pratique

Préparation
Pratique
Debrief

Conclusion

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