

Objectifs

- o Comprendre et appliquer les éléments essentiels d'un pitch réussi, y compris la structure, le contenu, et la clarté du message.
- o Développer des compétences efficaces en communication verbale et non verbale, adaptées à divers contextes de pitching.
- o Utiliser le storytelling pour engager l'audience et adapter le pitch en fonction des caractéristiques et attentes de l'auditoire.
- o Apprendre à gérer l'anxiété liée à la prise de parole en public et renforcer la confiance pour une présentation assurée.

Public concerné

Toutes les personnes souhaitant communiquer avec impact.

PUBLIC EN SITUATION DE HANDICAP

Contactez-nous pour analyser vos besoins et proposer les solutions adaptées à votre situation.

Résultats attendus de la formation

À l'issue de la formation, vous aurez :

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de structurer et présenter un pitch convaincant avec aisance, en maîtrisant les techniques de communication verbale et non verbale. Ils sauront adapter leur discours en fonction de l'audience et gérer leur stress efficacement, renforçant ainsi leur confiance en eux lors de prises de parole en public.

Prérequis

- o Aucun

Durée 2 journées de 7 h soit 14 h en formation intra-entreprises avec mix théorie et pratique, 8 personnes maximum

Tarif : 2 900€ ht (reprographie inclus) soit 1 450€ ht jour, tarif 2026

Formation à distance ou en présentiel, la formation hors Ile de France sont sur devis

Programme

INTRODUCTION ET ÉVALUATION DES BESOINS

- Analyse des compétences actuelles et objectifs personnels.
- Introduction aux principes de base d'un pitch efficace.
- Discussion sur l'importance de la confiance en soi dans le pitch.

STRUCTURATION ET CONTENU DU PITCH

- Approfondissement des techniques de structuration d'un pitch.
- Développement de contenu captivant et storytelling.
- Exercices pratiques sur la création de contenu.

TECHNIQUES DE PRÉSENTATION ET COMMUNICATION

- Focus sur la communication verbale et non verbale.
- Exercices de présence scénique et de gestion du trac.
- Pratique et feedback sur la présentation.

PERSONNALISATION DU PITCH ET GESTION DU STRESS

- Personnalisation du pitch selon l'audience.
- Techniques avancées de gestion du stress et de relaxation.
- Simulation de pitch avec feedback personnalisé.

RENFORCEMENT DE LA CONFIANCE EN SOI

- Techniques de visualisation et affirmation positive.
- Activités pour renforcer la prise de parole en public.
- Feedback constructif axé sur les réussites et les progrès.

MISE EN APPLICATION ET PLAN DE DÉVELOPPEMENT

- Mise en situation réelle avec différentes conditions de pitch.
- Exercices d'improvisation pour améliorer l'adaptabilité.
- Élaboration d'un plan d'action personnel pour le développement continu des compétences.

Moyens pédagogiques

- Utilisation de slides et documents de la formation disponibles
- Mise à disposition d'outils pédagogiques
- Travail individuel & mise en situation

Les supports de formation

o Des supports sont remis à chacun des participants en appui aux notions théoriques abordées

Les moyens d'évaluation

A l'issue de la formation, chaque stagiaire complète un questionnaire d'évaluation du parcours.

Planning : Sessions choisies en fonction de la disponibilité des stagiaires et intervenantes

Numéro de déclaration d'activité : 11 91 06763 91

