




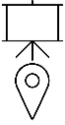








Programme de formation :

L'art de pitcher pour emporter l'adhésion lors de sa prise de parole

-  **PUBLIC :** Managers, commerciaux, chef de projet, toute personne susceptible de devoir convaincre en très peu de temps un hiérarchique ou un client
-  **OBJECTIF GENERAL :**
- Faire la différence dès les premières minutes avec une prise de parole pertinente, efficace et accrocheuse
 - Professionnaliser sa démarche de présentation pour être synthétique et convaincant
-  **PRE-REQUIS :**
- Un ordinateur avec une connexion internet et webcam pour les sessions à distance uniquement
-  **OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :**
- A l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :
- Repérer et débloquer les freins psychologiques liées à la prise de parole
 - Capter l'attention et faire passer un message en très peu de temps
 - Être synthétique et convaincant
 - Maîtriser sa communication verbale et non-verbale
-  **PARTICIPANTS :**
- 2 à 8 participants maximum par session
-  **MODALITES D'ORGANISATION :**
- La formation est dispensée en présentiel, distanciel ou mixte
- Au sein de vos locaux ou en salle de formation
- Aménagements spécifiques : Nous prévenir en amont de la formation pour mettre en place les mesures nécessaires pour accéder ou suivre cette formation
-  **DUREE :**
- 2 jours soit 14 heures
-  **MODALITES PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :**
- Alternance de méthodes actives, affirmatives et participatives
 - Apports théoriques par le formateur et remédiation lors des restitutions des travaux des stagiaires
 - Démonstrations pratiques, mises en situation, jeux de rôle et techniques inspirées du théâtre
 - Supports pédagogiques remis aux stagiaires
-  **DATES DES SESSIONS :**
- Nous consulter
-  **MOYENS D'EVALUATION :**
- Questionnaire de satisfaction
 - Exercices d'application permettant d'évaluer les acquis avant ou après chaque séquence, en binôme, en groupe ou en individuel selon les sujets
-  **TARIF :** sur-devis
-  **ORGANISME ET FORMATRICE**
- Sophie Pain - Société 13.7 Communication - Formatrice en communication, certifiée du titre professionnel de conseillère en image personnelle et communication (RNCP). Diplômée de l'ESSEC en marketing, elle a exercé la fonction de responsable communication et marketing en entreprise au sein de grands groupes internationaux pendant près de 20 ans. Elle conseille et accompagne les entreprises et partage son expertise à l'Université de Rouen, à l'ISCOM et en centres de formation professionnelle.

Programme de formation : L'art de pitcher pour emporter l'adhésion lors de sa prise de parole	Créé le 30/12/21	Mis à jour le :	V1
---	------------------	-----------------	----

DEROULE DETAILLE :**Séquence 1 : Se préparer à la prise de parole**

- Pitcher, qu'est-ce que c'est et pour quoi faire
- Identifier et apprendre à gérer ses réactions physiques
- Savoir gérer son stress et se détendre en situation professionnelle
- Les 3 étapes d'une prise de parole réussie : préparation, action et retour
- Définir les paramètres et les circonstances de l'entretien : quel interlocuteur, quelles attentes, quels messages, quel objectif, quelle situation (vente, promotion d'un projet, exposé d'une solution...)
- Travaux pratiques : accueillir son trac, mises en situation

Séquence 2 : Maitriser sa communication verbale et non verbale

- Les éléments clés d'une communication verbale réussie
- Les éléments clés de la communication non verbale : verbal, vocal, et visuel
- Valoriser et rythmer son discours pour renforcer son impact : moduler sa voix, respirer et changer de ton
- Mobiliser ses énergies pour convaincre : se concentrer, se décontracter, transmettre une image positive et capitaliser sur ses succès

Séquence 3 : Préparer son message et savoir se mettre en scène

- Structurer sa communication avec la méthode AIDA
- Les méthodes de questionnement : brainstorming, carte mentale, les 5 W, le QQQQCPC
- Construire son pitch : capter l'attention de son auditoire avec l'accroche et marquer les esprits avec la chute, l'accroche, l'offre, se présenter, l'objectif et les enjeux
- Définir l'offre, l'objectif, les enjeux, se présenter et avancer ses arguments pour rendre ses propos convaincants
- Mettre en pratique les règles de prise de parole
- Ecouter et savoir rebondir sur les objections, s'affirmer et garder le contrôle
- Mettre en valeur ses intentions, s'imposer sans agresser, conclure de manière convaincante et synthétique
- Savoir se rendre disponible, mobiliser ses idées pour être dans l'ici et le maintenant
- Travaux pratiques : construire son message et dérouler son pitch

Séquence 4 : Optimiser sa communication par l'image

- Développer l'expression, la performance, la confiance en soi
- Intégrer les enjeux des codes de l'apparence de son secteur professionnel
- Créer une distanciation entre la dimension personnelle et la dimension professionnelle, intégrer les codes de la proxémie
- Gérer et adapter son image professionnelle
- Travaux pratiques : mise en situation de communication et d'image, jeux pédagogiques

Programme de formation : L'art de pitcher pour emporter l'adhésion lors de sa prise de parole	Créé le 30/12/21	Mis à jour le :	V1
---	------------------	-----------------	----