

Code
41545

Durée
**Sur-mesure / 7
heures**

Tarif
Nous contacter

**Repas inclus (en présentiel)*

PUBLIC

Toute personne ayant besoin de faire une présentation impactante et efficace d'un produit, d'un projet ou d'elle-même

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

LES POINTS FORTS

Nombreuses mises en situation, jeux et interactions pour s'approprier rapidement les techniques

Modalités pédagogiques variées pour susciter l'implication tout au long de la journée

Méthode universelle, pragmatique, facile à s'approprier

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception

Objectifs pédagogiques

- Structurer son pitch
- Adopter les étapes-clés de réussite d'un pitch
- Créer une tension narrative
- Faciliter la mémorisation de son message
- Progresser dans l'art oratoire

Programme de la formation

Structurer son pitch

- Structure générale du pitch
- Orienter son pitch en fonction du besoin de son interlocuteur
- Les différents genres de pitches

Adopter les étapes-clés de réussite d'un pitch

- Identifier ses interlocuteurs pour s'adapter à leurs attentes et leurs niveaux de compréhension
- Se fixer un objectif
- Formaliser un message fort
- Préparer une conclusion avec une ouverture en lien avec son objectif

Créer une tension narrative

- La structure
- La temporalité, le genre et le style
- L'art du teasing

Faciliter la mémorisation de son message

- Choisir un vocabulaire adapté
- Opter pour une approche pédagogique
- Donner des exemples
- Se mettre au niveau de votre interlocuteur
- Mettre en avant des résultats concrets

Progresser dans l'art oratoire

- La posture, capter l'attention
- Opter pour une attitude positive : le ton, la voix, le rythme
- Maîtriser sa peur

de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

