

Fiche pédagogique

Pitcher et convaincre

Objectif de formation : A l'issue de la formation, le participant sera en capacité de construire son PITCH et composer des messages adaptés en fonction des interlocuteurs/clients et ainsi convaincre par un message percutant, efficace et court.

Durée :	Pré requis :	Public :
1,00 j soit 7,00 h	Aucun prérequis nécessaire Pour les sessions en VISIO, merci de prévoir une connexion internet, stable, fluide et un PC ou un MAC équipé d'une webcam et d'un micro ouvert.	Tout professionnel libéral

Objectifs pédagogiques :

- Expliquer efficacement son projet ou son service dans un délai rapide.
- Adapter sa présentation selon les interlocuteurs.
- Appliquer des outils pour renforcer ses compétences en matière de conviction.

Méthodes pédagogiques :

Expositive, Interrogative, Active

Outils pédagogiques :

Salle équipée vidéoprojecteur et ordinateur

Éléments de contenu :

1) Définir le socle de son projet :

- Son entreprise,
- Sa clientèle,
- Ses idées.
- Présentation orale.

2) Définir les objectifs de son pitch :

- Qu'est-ce qu'un pitch ?
- Quels sont ses objectifs ?
- Quel(s) discours(s) à faire passer ?
- Comment convaincre en fonction du client ?
- Exercices pratiques.

3) Soigner son discours :

- Qu'est-ce que la communication ?
- Pourquoi soigner sa communication ?

- Exercices de vocabulaire,
- Exercices d'expressions,
- Langage verbal,
- Langage non verbal.

V 2 janvier 2024

Modalités de sanction :

Une attestation de fin de formation sera remise au participant.

Moyens et modalités pédagogiques :

Formation en présentiel ou formation en visio, format groupe. Salle de formation équipée.

Modalités d'évaluation :

A l'issue de la formation, une évaluation des acquis de type formative est réalisée, suivie d'une grille d'évaluation du niveau de satisfaction de l'action.