

Pitch : 3 minutes pour emporter l'adhésion

l'art du pitch enrichi des techniques du storytelling et du théâtre

Cours Pratique de 1 jour - 7h
Réf : PIH - Prix 2024 : 890€ HT

Vous avez moins de 3 minutes pour présenter votre produit, votre service, votre projet ou votre dossier.
En s'inspirant des techniques du pitch, ce stage vous permettra d'acquérir les outils nécessaires pour parvenir à une communication convaincante, percutante, courte et marquer ainsi les esprits.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

- Comprendre l'enjeu d'une communication minutée
- Se préparer et s'entraîner au pitch
- Se préparer et s'entraîner au storytelling
- Capter l'attention grâce à une communication para-verbale et non-verbale adaptée

TRAVAUX PRATIQUES

Mises en situations des techniques apprises et contextualisées à votre environnement professionnel.
Atelier Pitch filmé et chronométré.
Débriefing.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 08/2018

1) Préparer son intervention avec le storytelling

- Identifier les situations relationnelles pouvant nécessiter le recours au pitch (réunion, conférence, déjeuner...).
- Découvrir les principaux atouts du storytelling : créer du sens, de l'émotion afin de générer de l'attachement...
- Identifier les messages clés d'une présentation : valorisation sur le principe du "less is more".
- Construire le schéma narratif associé à sa présentation.
- Choisir les différents personnages (héros, adjuvants, opposants) à intégrer dans son pitch.

Travaux pratiques : Brainstorming. Exercices pratiques de construction d'un schéma narratif, identification des personnages à intégrer à sa présentation.

2) Construire son pitch pour en optimiser le rapport durée/efficacité

- Appréhender les différents enjeux d'une communication minutée.
- Acquérir les principales techniques de l'écriture journalistique.
- Elaborer une accroche percutante.
- Soigner sa rédaction : tournures, pronoms, temporalités, punchlines...
- Choisir une métaphore filée qui viendra enrichir le pitch et valoriser votre propos par son originalité.
- Rédiger son pitch.

Travaux pratiques : Rédaction individuelle d'un pitch professionnel et lecture partagée en miroir (duo). Débriefing individuel et collectif.

PARTICIPANTS

Toutes les personnes souhaitant communiquer avec impact.

PRÉREQUIS

Connaître les fondamentaux de la communication.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

3) Répéter et présenter son pitch

- Utiliser les techniques de narration orale inspirées du théâtre.
- Transposer son pitch écrit en expression verbale vivante.
- Harmoniser communication verbale, non-verbale et para-verbale lors de la présentation de son pitch.
- Utiliser la force de conviction du silence pour faire résonner son argumentaire.
- Synthétiser les différents messages clés pour en favoriser la mémorisation par vos interlocuteurs.
- Proposer sa présentation dans son intégralité.

Travaux pratiques : Présentation des pitches des participants. Débriefing collectif et bienveillant. Elaboration d'un plan d'amélioration personnalisé.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE

2024 : 15 juil., 28 oct.

PARIS

2024 : 08 juil., 21 oct.

LYON

2024 : 15 juil., 28 oct.