FORMATION

FORMATION – PITCHER POUR CONVAINCRE

Mise à jour 2026

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Travailler sur l'impact et la maîtrise du discours
- Développer une communication orale convaincante et persuasive, en maîtrisant un timing précis

1 JOURNÉE

1 COMÉDIEN-FORMATEUR

TOUT PUBLIC

PRÉSENTIEL, DISTANCIEL OU MIXTE

À PARTIR DE 1900 EUROS PAR SESSION

10 PARTICIPANTS MAXIMUM

AUCUN PRÉREQUIS N'EST DEMANDÉ POUR PARTICIPER À CETTE FORMATION

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Saynètes
- Vidéos
- Apports théoriques et pratiques
- Mises en situation
- Echanges interactifs
- Présentation Powerpoint
- Plateforme LMS

Les moyens et supports mobilisés sont employés en fonction des besoins identifiés lors du questionnaire de positionnement.

Nos formateurs sont des experts de la thématique et reconnus dans le métier : consultez leur profil dans notre CVthèque accessible en ligne.

Certification non concernée

CONTENU DE LA FORMATION

AXE 1

Pitcher pour être percutant

Savoirs théoriques

- Développer sa force de persuasion auprès de ses interlocuteurs dans un laps de temps très court
- Techniques pour bien pitcher

Savoirs comportementaux

- Convaincre son auditoire

Mise en situation – Préparation et présentation d'un sujet de 2 minutes

AXE 2

S'inspirer de la méthode « AIR »

Savoirs théoriques

- Donner du souffle à sa communication
- Trouver une accroche, un impact et une réponse pour son pitch

Savoirs comportementaux

- Intriguer son public
- Séduire et rassurer

Mise en situation – Donner de l'émotion à son pitch

AXE 3

Convaincre avec le non-verbal

Savoirs théoriques

- Maîtriser l'utilisation du non-verbal
- Gérer son temps de parole
- Être persuasif

Savoirs comportementaux

- L'articulation, la voix, la gestuelle, le regard
- L'enthousiasme, la conviction et la sincérité

Mise en situation – Travailler sur le non-verbal

ACCOMPAGNEMENT POST FORMATION EN OPTION