

PITCHER POUR CONVAINCRE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Travailler sur l'impact et la maîtrise des discours
- Développer une communication orale convaincante, persuasive en maîtrisant un timing précis
- Convaincre et retenir efficacement l'attention de son auditoire



DE 2 HEURES À 1 JOURNÉE (7 HEURES)



1 À 2 FORMATEURS SELON LE BESOIN



TOUT PUBLIC, COLLABORATEURS ET MANAGERS



PRÉSENTIEL, DISTANCIEL OU MIXTE POUR 12 STAGIAIRES MAXIMUM



CONTACTEZ-NOUS POUR SÉLECTIONNER DES DATES DE FORMATION



À PARTIR DE 600€ PAR SESSION



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.

Nos Intervenants :

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

Pitcher pour être percutant

Savoirs théoriques

- Captiver un auditoire dans un laps de temps très court
- Techniques pour bien pitcher
- Savoirs comportementaux
- Convaincre son auditoire

Mises en situations

- Préparation et présentation d'un sujet de 2 minutes

AXE 1

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

Mises en situations

- Donner de l'émotion à son pitch

AXE 2

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

Mises en situation

- Travailler sur le non verbal

AXE 3



ACCOMPAGNEMENT POST-FORMATION EN OPTION