

Pitcher son projet/entreprise

1 Les objectifs :

- Savoir préparer le contenu de son pitch
- Être capable de définir les éléments ou messages essentiels lors de sa présentation orale
- Maîtriser son pitch dans un temps imparti

2 Public concerné :

- Toute personne amenée à présenter son projet/entreprise
- Toute personne en phase de recherche d'emploi, qui souhaite s'entraîner à présenter son projet

3 Le programme :

- **Le contenu du pitch**
 - Qu'est-ce qu'un pitch ?
 - Faire la différence entre pitch et présentation
 - Savoir définir les éléments présents dans son pitch
- **Être capable de construire son pitch pour le rendre impactant à l'oral**
 - Etablir une chronologie de son pitch
 - Définir les éléments clés à énoncer oralement
 - Utiliser des techniques de rhétorique pour rédiger son pitch
- **Maîtriser son pitch à l'oral (temps/qualité d'intervention)**
 - Faire bonne impression dès les premières secondes
 - Gérer sa communication verbale et non verbale
 - Savoir argumenter et utiliser des techniques de persuasion

4 Modalités pédagogiques

- Evaluation diagnostique en amont de la formation
- Alternance entre partie théorique et pratique autour de mises en situation
- Questionnaires, tests avec autocorrection, partage expériences, mises en situation filmées avec débriefing
- Pédagogie interactive et participative
- Remise d'un support théorique en fin de formation pour les stagiaires
- Questionnaire de satisfaction
- Attestation de participation à la formation
- Plans d'action et mise en place d'objectifs d'amélioration

5 Prérequis :

Aucun prérequis n'est nécessaire pour cette formation

6 Durée et tarif

- 1 journée (soit 7 heures) en présentiel
- Lieu d'interventions sur le territoire
- Inter et intra-entreprise
- 12 stagiaires maximum
- 800 € HT 1 journée