

## Pitch : 3 minutes pour convaincre

### Public cible

Toutes les personnes souhaitant communiquer avec impact.

### Prérequis

Connaître les fondamentaux de la communication

### Méthodes mobilisées

Analyse de l'existant, Échanges, mises en situations, exercices

### Matériels pédagogiques

Paperboard, vidéoprojecteur

### Support et outils

Support participant PDF ou papier, Vidéos

### Validation des acquis

Tout au long de la session avec de multiples exercices à réaliser et un quizz de fin de session

### Objectif général de la formation

Vous avez moins de 3 minutes pour présenter votre produit, votre service, votre projet ou votre dossier? Cette formation vous permet d'acquérir les outils nécessaires pour parvenir à une communication convaincante, percutante, courte et marquer ainsi les esprits.

### Programme

#### Jour 1

Pitch tour de table

Pitch enfant de cinq ans

Pitch proposition de valeur

À qui pitcher ?

Adapter son pitch à son interlocuteur

Utiliser le storytelling dans son pitch

Renforcer son pitch avec des métaphores et une accroche

Pitch final et débrief

### Résultats attendus

À la fin de la formation les participants sauront

Simplifier leur pitch au maximum pour éliminer toute barrière à la communication

Articuler leur pitch en fonction du besoin décelé de leur interlocuteur

Pitcher aux bonnes personnes

Adapter leur pitch en fonction de leur auditoire

Sélectionner les bonnes informations à donner pour que leur pitch ait du sens

Rendre leur pitch mémorable

Durée totale : 1 jour – 7 heures

Date(s), horaires et lieu : à définir

Tarif : nous consulter