

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