

L'art du pitch	
<p><b><u>Objectifs :</u></b>            Découvrir l'origine et la technique du Pitch, savoir l'appliquer à des présentations professionnelles de 5 à 20 min            Expérimentez l'impact et la force de la structure du Pitch            Trouver la bonne accroche, captiver son auditoire, renforcer son leadership en structurant ses messages de façon percutante</p>	<p><b><u>Code :</u></b> D066  <b><u>En présentiel :</u></b>  <b><u>Durée :</u></b> 2 jours  <b><u>Prix :</u></b> 990 € HT  <b><u>Lieu :</u></b> Paris</p>
<p><b><u>Programme :</u></b>  <b>L'origine du Pitch</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Qu'est-ce qu'un Pitch ?</li> <li>✓ Une technique venue d'Hollywood et du scénario</li> <li>✓ Une méthode appliquée à la communication politique et aujourd'hui à l'entreprise ainsi qu'aux présentations professionnelles</li> </ul> <p><b>La force du scénario et de la technique scénaristique</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mieux comprendre les mécanismes de l'attention : le reptilien, le limbique et le cérébral</li> <li>✓ Zoom sur les dernières avancées des neurosciences : les réactions du cerveau face à un Pitch, à une prise de décision</li> <li>✓ Radiographie d'un scénario et focus sur la méthode des « 5W » utilisée dans le journalisme : Qui ? Quoi ? Où ? Quand ? Comment ? Combien ? Pourquoi ?</li> </ul> <p><b>Préparer et structurer son Pitch : les étapes à suivre, les règles et techniques à maîtriser</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Identifier sa problématique, le(s) message(s) clé(s) à faire passer</li> <li>✓ Préparer son pitch avec ou sans slides</li> <li>✓ Bien connaître sa cible pour faire en sorte qu'elle s'identifie à son discours</li> <li>✓ Connaître les techniques pour conserver le public éveillé tout au long de son discours</li> <li>✓ Définir sa « punchline » d'intro pour capter d'emblée l'attention</li> </ul> <p><b>Sortir du lot ! Les secrets d'un bon Pitch : inspirer, captiver, susciter l'émotion</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Découvrir la technique du Pitch et ses différentes étapes</li> <li>✓ « Raconter une belle histoire » : appliquer le schéma narratif à sa présentation pour mieux convaincre</li> <li>✓ Illustrer ses propos pour les rendre les plus concrets possibles, donner des images/exemples qui parlent à tout le monde</li> <li>✓ Choisir les bons mots, les bonnes formulations, savoir expliquer clairement ses concepts pour que le public les retienne</li> <li>✓ Orienter son discours sur le pourquoi plutôt que le « quoi »</li> </ul>	<p><b><u>Liste des dates :</u></b>            22 au 23 février            11 au 12 avril            20 au 21 juin            11 au 12 septembre            20 au 21 novembre</p> <p><b><u>En distanciel :</u></b>  <b><u>Durée :</u></b> 3 sessions de 0,5 jour et 1 heure de coaching individuel  <b><u>Prix :</u></b> 810 € HT</p> <p><b><u>Liste des dates :</u></b>            Janvier : 10 après-midi, 12 après-midi, 15 après-midi            Avril : 05 après-midi, 08 après-midi, 12 après-midi            Juin : 20 matin, 21 matin, 24 matin            Octobre : 10 après-midi, 11 après-midi, 14 après-midi            Décembre : 12 après-midi, 13 après-midi, 16 après-midi</p> <p><b><u>Public concerné :</u></b>            Tout collaborateur</p> <p><b><u>Intervenants :</u></b>            Spécialiste de la prise de parole en public, des conférences et du pitch</p> <p><b><u>Pré-requis :</u></b>            Aucun</p> <p><b><u>Techniques d'animation :</u></b>            Alternance de théorie et de pratique.            Etudes de cas d'entreprise.            Exercices individuels et collectifs.            Jeux de rôles.            Mise en situation.            Retour d'expériences.</p>

<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Apprendre à susciter des émotions, à marier rationnel et émotionnel, quantitatif et qualitatif, réalisations et projections, personnel et professionnel</li></ul> <p><b>Supprimer toutes les sources de stress lors du Pitch</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Peu d'information, beaucoup d'inspiration : ne pas donner trop de détails pour que le public reste à l'écoute</li><li>✓ Conserver un côté spontané et naturel</li><li>✓ Maîtriser son temps</li><li>✓ Donner de la vie à la présentation : utiliser l'espace, rester au centre et ancré, établir une bonne connexion avec le public</li><li>✓ Prendre du plaisir, savoir être dynamique et énergique</li><li>✓ Se mettre en situation et travailler les bases et prise de conscience de sa posture oratoire</li></ul>	Vidéos.
--	---------