

<h1 style="margin: 0;">L'art du pitch</h1>	
<p><u>Objectifs :</u> 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><u>Code :</u> D066 <u>En présentiel :</u> <u>Durée :</u> 2 jours <u>Prix :</u> 990 € HT <u>Lieu :</u> Paris</p>
<p><u>Programme :</u> L'origine du Pitch</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Qu'est-ce qu'un Pitch ? ✓ Une technique venue d'Hollywood et du scénario ✓ Une méthode appliquée à la communication politique et aujourd'hui à l'entreprise ainsi qu'aux présentations professionnelles <p>La force du scénario et de la technique scénaristique</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Mieux comprendre les mécanismes de l'attention : le reptilien, le limbique et le cérébral ✓ Zoom sur les dernières avancées des neurosciences : les réactions du cerveau face à un Pitch, à une prise de décision ✓ Radiographie d'un scénario et focus sur la méthode des « 5W » utilisée dans le journalisme : Qui ? Quoi ? Où ? Quand ? Comment ? Combien ? Pourquoi ? <p>Préparer et structurer son Pitch : les étapes à suivre, les règles et techniques à maîtriser</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifier sa problématique, le(s) message(s) clé(s) à faire passer ✓ Préparer son pitch avec ou sans slides ✓ Bien connaître sa cible pour faire en sorte qu'elle s'identifie à son discours ✓ Connaître les techniques pour conserver le public éveillé tout au long de son discours ✓ Définir sa « punchline » d'intro pour capter d'emblée l'attention <p>Sortir du lot ! Les secrets d'un bon Pitch : inspirer, captiver, susciter l'émotion</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Découvrir la technique du Pitch et ses différentes étapes ✓ « Raconter une belle histoire » : appliquer le schéma narratif à sa présentation pour mieux convaincre ✓ Illustrer ses propos pour les rendre les plus concrets possibles, donner des images/exemples qui parlent à tout le monde ✓ Choisir les bons mots, les bonnes formulations, savoir expliquer clairement ses concepts pour que le public les retienne ✓ Orienter son discours sur le pourquoi plutôt que le « quoi » 	<p><u>Liste des dates :</u> 22 au 23 février 11 au 12 avril 20 au 21 juin 11 au 12 septembre 20 au 21 novembre</p> <p><u>En distanciel :</u> <u>Durée :</u> 3 sessions de 0,5 jour et 1 heure de coaching individuel <u>Prix :</u> 810 € HT</p> <p><u>Liste des dates :</u> 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><u>Public concerné :</u> Tout collaborateur</p> <p><u>Intervenants :</u> Spécialiste de la prise de parole en public, des conférences et du pitch</p> <p><u>Pré-requis :</u> Aucun</p> <p><u>Techniques d'animation :</u> 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"> ✓ Apprendre à susciter des émotions, à marier rationnel et émotionnel, quantitatif et qualitatif, réalisations et projections, personnel et professionnel <p>Supprimer toutes les sources de stress lors du Pitch</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Peu d'information, beaucoup d'inspiration : ne pas donner trop de détails pour que le public reste à l'écoute ✓ Conserver un côté spontané et naturel ✓ Maîtriser son temps ✓ Donner de la vie à la présentation : utiliser l'espace, rester au centre et ancré, établir une bonne connexion avec le public ✓ Prendre du plaisir, savoir être dynamique et énergique ✓ Se mettre en situation et travailler les bases et prise de conscience de sa posture oratoire 	<p>Vidéos.</p>
---	----------------