

Objectifs de la formation

Gagner en impact, en clarté et simplicité dans ses présentations grâce à la technique du Pitch.
Découvrir, maîtriser et appliquer la technique à des présentations de 5 à 20 minutes.
Captiver son auditoire
Renforcer son leadership en structurant ses messages de façon percutante.

Public

Managers et commerciaux, tout collaborateur amené à animer des présentations professionnelles et à impacter son auditoire.

Prérequis

Cette formation est accessible sans condition particulière.

Axes de travail

1. L'origine du pitch

Une technique venue d'Hollywood et du scénario
Une technique appliquée à la communication politique puis aujourd'hui à l'entreprise et aux présentations professionnelles.

2. Force du scénario et de la technique scénaristique

Radiographie d'un scénario
Les mécanismes de l'attention : le reptilien, le limbique et le cérébral

3. Structurer sa présentation selon la technique du pitch

Appliquer le schéma narratif aux présentations professionnelles
Allier rationnel et émotionnel, quantitatif et qualitatif, réalisations et projections, personnel et professionnel

4. Travail sur un cas concret

Conception de la présentation
Exercice filmé et décryptage vidéo
Rappel des bases et clés de la posture oratoire

Méthode d'animation

Exposés théoriques
Vidéos illustratives et applicatives
Mises en situation
Recommandations personnalisées.