

FAIT À PARIS, LE 30/01/2025

## L'ART DU PITCHING

## OU COMMENT OPTIMISER SES COMMUNICATIONS ORALES ET VISUELLES

PROGRAMME DE LA FORMATION

### OBJECTIF(S) PEDAGOGIQUE(S) :

- Présenter de manière claire, impactante, structurée et originale à la fois oralement et visuellement.
- Adapter ses présentations en fonction du contexte, du public et de ses objectifs.
- Maîtriser une prise de parole en public réussie.
- Synthétiser ses idées et ses présentations pour être percutant dans un laps de temps limité.
- Préparer des supports visuels agilement en utilisant la charte graphique du groupe
- Conclure de manière efficace en lançant un appel à l'action clair et engageant.

### PUBLIC VISE :

Destiné aux managers transverses, managers de proximité, chefs de projets et aux collaborateurs qui souhaitent monter en compétence oratoire...

*Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation peuvent, si elles le souhaitent, nous contacter directement afin de vérifier la compatibilité de nos outils avec ceux qu'elles utilisent.*

### Pré requis :

Être en possession d'un ordinateur avec un logiciel d'édition de présentation installé (powerpoint, canva, prezi, google slide, etc)



### A l'issue de la formation ils auront compris :

- Comment créer des pitches pertinents plus rapidement
- Les méthodes pour mieux communiquer leurs idées.
- Comment mieux convaincre en quelques minutes
- Comment être plus concret, clair et succinct pour faire passer un message
- Comment utiliser le contexte à leur avantage
- Comment créer une expérience mémorable pour leur public

### DATES, DUREE ET MODALITE D'ORGANISATION :

**Durée :** 2 Journées : 1 en présentiel, 1 en distanciel

**Organisation en :** présentiel + distanciel

**Taille du groupe :** maximum 8 stagiaires

### DEROULE / CONTENU DE LA FORMATION :

#### JOUR 1 : en PRÉSENTIEL

- **Accueil des participants**
  - Check-in
  - Échange sur les pratiques et les besoins des participants
- **L'art du pitching**
  - Une idée ne vaut **rien** si on ne peut pas la communiquer
  - Les enseignements du storytelling à l'air du Zapping
  - Générer de l'attention, la retenir, la transformer
- **Définir l'objectif : une phrase pour convaincre**
  - Travailler l'idée et le message
  - Transformer une idée en **bonne** idée : Exercice
  - Connecter l'idée à l'émotion
- **Le public**
  - Définir les enjeux et l'expérience : pour qui, pourquoi, comment ?
  - Bien connaître son public
  - Utiliser l'empathie pour mobiliser son audience
  - Créer une véritable expérience pour son public
    - Retour sur expérience

- **L'algorithme du pitch parfait : la structure narrative et visuelle**
  - 7 étapes pour préparer le contenu et dessiner sa présentation en un temps record
  - Exercice : Réalisation **par étape** et échange sur les éléments du pitch de chaque participant.
- **La posture**
  - Mots / Voix / Corps
  - Générer des émotions
  - L'authenticité
  - Maîtriser ces tocs
    - Retour sur expérience
  - Gérer son stress
  - Le syndrome de l'imposteur et Les biais cognitifs
    - Analyse de pitch : La posture / faire et ne pas faire
- **Les supports et le contexte.**
  - Utiliser les bons outils et formats en fonction du contexte
  - Maîtriser le temps
  - La Charte Graphique et comment l'utiliser
  - Les meilleurs outils pour réaliser vos présentations
- **Conclusion et synthèse.**
  - A vous de jouer : 5 minutes pour réaliser votre Pitch
    - Feedback des participants
  - Conclusion et synthèse

## JOUR 2 : DISTANCIEL

- **Session d'ancrage/ validation des acquis / mise en pratique individuelle des pitch**
  - REX des participants
  - Rappel sur les techniques de communication orale, langage corporel et postural à mettre en place lors de la prise de paroles
  - Rappel sur certains points pratiques et l'algorithme
  - Retour sur les difficultés rencontrées et méthodes mise en pratique
  - Pratique de la version finale des pitches devant le groupe avec présentation si désiré
  - Feedback et conseil

### METHODE PEDAGOGIQUE EMPLOYEE :

Expérimentation sur la base de situations en lien avec les pratiques des participants, de cas pratiques permettant de valider les acquis et d'exercices concrets.



### MOYEN D'ENCADREMENT :

Votre formateur dispose de toutes les compétences techniques et l'expérience nécessaires à l'enseignement de cette formation.

Le formateur et les encadrants peuvent être contactés tous les jours de 9h à 18h par mail à [contact@thebigfactory.fr](mailto:contact@thebigfactory.fr)

### LES MODALITES D'ADAPTATION PEDAGOGIQUE :

- Mise en situation répétées durant la formation
- Répartition pédagogique: 70 % de pratique et retour d'expérience, 30 % d'apports théoriques
- La participation active et l'expérimentation des participants sont privilégiées
- Exercices pratiques, outils d'analyse,
- Pédagogie inversée les apports théoriques seront issus des mises en situation à partir des grilles d'observation données.

### MOYENS PEDAGOGIQUES, SUIVI ET ÉVALUATION:

#### AVANT LA FORMATION

Pré-évaluation des participants pour sonder les attentes, diagnostiquer les besoins avant la session et adapter le contenu.

#### PENDANT LA FORMATION

Formation interactive et rythmée. Les différentes étapes seront appuyées par des outils et illustrées par des exercices pratiques inspirés des situations rencontrées par les participants.

Autoévaluations régulières à l'oral tout au long de la journée.

Extranet/Plateforme d'E-Learning mise à disposition pour l'accès aux supports pédagogiques, documents et évaluations.

#### APRÈS LA FORMATION

Échanges de fin de formation, formulaire d'évaluation des compétences et de satisfaction pour évaluer la qualité de la formation, l'assimilation des concepts, collecter les avis et suggestions d'amélioration.

### PERSONNALISATION :

Selon les spécificités des personnes formées, nous adaptons la formation à des projets précis ayant cours dans l'entreprise et pris en main par les salariés.