

FAIT À PARIS, LE 30/01/2026

L'ART DU PITCHING

PROGRAMME DE LA FORMATION

OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(S) :

- Gagner en impact et mieux mobiliser vos équipes via des pitch engageant.
- Présenter de manière structurée, claire, impactante et originale à la fois oralement et visuellement.
- Adapter sa communication orale au contexte (in situ ou à distance), à son auditoire et à ses objectifs
- Comprendre les techniques effectives pour allier le fond à la forme dans vos supports visuels.
- Conclure de manière efficace en lançant un appel à l'action clair et engageant.

PUBLIC VISÉ :

Accompagnement destiné aux **managers**.

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 :

Avoir l'occasion de prendre la parole régulièrement et être possession d'un ordinateur avec un logiciel d'édition pour rédiger son discours.

A l'issue de la formation il aura compris :

- Comment élaborer des discours pertinents, plus rapidement.
- Comment mieux communiquer ses idées grâce au storytelling.
- Comment convaincre sa cible en quelques minutes.
- Comment structurer un message concret, clair et succinct.
- Comment utiliser le contexte à son avantage
- Comment créer une expérience mémorable pour leur public

DATES / MODALITÉS DE LA FORMATION :

Durée : 1 journée en présentiel + 1 journée en distanciel

Organisation en : Présentiel + distanciel

Taille du groupe : **Idéal 6** personnes afin que tous les collaborateurs puissent avoir un temps de parole significatif et équitable sur les exercices et restent à l'écoute des interventions de chacun.

DÉROULÉ / CONTENU DE LA FORMATION :

JOUR 1 - Présentiel

- **Accueil des participants**
 - Check-in et presentation.
 - Échange autour des pratiques et besoins des participants : expériences passées, types d'interventions, nature des publics rencontrés, attentes spécifiques.
- **L'art oratoire**
 - Le fond **et** la forme : Une idée ne vaut **rien** si on ne peut pas la communiquer
 - Les enseignements du storytelling à l'ère du scrolling : comment capter et retenir l'attention dans un contexte saturé.
 - Générer l'attention, la maintenir et la transformer en action.
- **Le public**
 - **Définir les enjeux et l'expérience** : pour qui, pourquoi, comment ?
 - Mieux connaître son public
 - Créer une véritable expérience pour son public et mieux anticiper ses réactions.
 - Retour sur expérience
 - Adapter son discours aux contextes d'échange
 - **Trouver les arguments**, gagner en crédibilité et relier l'idée à l'émotion juste **pour persuader**.
- **Définir l'objectif : une phrase pour convaincre**
 - Travailler l'idée et le message
 - Clarifier l'objectif du message en utilisant le Golden Circle
 - Employer un vocabulaire de manière stratégique pour renforcer l'impact.
 - Mise en pratique : Sélection du sujet du discours
- **Bien réaliser son discours : la structure narrative**
 - Les 6 étapes pour structurer le contenu et faire passer une idée de manière persuasive et mémorable
 - Exercice : Réalisation par étape et échange sur les éléments du discours du participant sur le thème du sujet sélectionné.

- **Posture et technique de communication non verbale**

- Maîtriser sa voix, son rythme, sa posture et sa gestuelle.
- Identifier son profil de communicant : authenticité et cohérence comme clés de crédibilité.
- Prendre conscience et corriger ses tics, expressions ou gestes parasites.
 - Analyse de pitch : postures à privilégier et écueils à éviter.
 - Exercice de prise de parole sur texte imposé.
 - Retour d'expérience : échanges sur les comportements observés.
- Observer et interpréter **la posture de son auditoire** pour ajuster son discours et improviser avec aisance selon le contexte (en présentiel ou distanciel)

JOUR 2 - Distanciel

- **REX Participant**

- Retour sur la mise en pratique et potentielles difficultés rencontrées lors de la préparation personnelle de Pitch

- **Rappel et pratique oratoire.**

- Rappel de la structure narrative du discours
- Rappel des éléments clés de maîtrise du langage non-verbal

- **Communication visuelle : Maîtriser le contexte, les temps et ses supports**

- Les erreurs à éviter pour garantir cohérence du message en respectant les codes visuels de l'entreprise.
- Maîtriser le contexte, les temps et ses supports visuels pour les différents types de rencontres : réunions, table ronde, visio, conférence, etc.
- Le Design Stratégique : Technique pour mieux communiquer visuellement, rendre vos présentations plus percutantes, attirer et retenir l'attention.
- Tips pour créer des aides mémoires et réussir à se passer de ses notes tout en utilisant des présentations minimalistes et épurées.
- Maîtrise des logiciels pendant la préparation des supports et durant la présentation :
 - Exercice pratique de mise en forme sur leur sujet
 - Pratique des outils de présentateur sur teams avec écran simple ou étendu.

- **Gestion du Stress**

- Comprendre le fonctionnement de notre corps face au trac.
- Syndrome de l'imposteur et biais cognitifs parasites.
- Techniques pratiques pour gérer le stress avant et pendant la prise de parole, afin de préserver la clarté, la présence et la connexion avec son auditoire.
 - Exercice de prise de parole sur un sujet imposé de situation de crise.

- **Clôture :**

- Mise en pratique : Prise de parole de 5 minutes.
- Feedback : Retours constructifs et personnalisés.
- Synthèse des apprentissages et rappel des points clés et des outils à retenir.



- Rédaction du discours final et de la présentation, si besoin, sur la base des éléments rédigés durant la session et technique apprise.
- Mot de fin et perspectives pour la suite.

PRECISION : L'ARTICULATION DE CES 2 JOURNEES SERA SUSCEPTIBLE D'EVOLUER EN FONCTION DU NIVEAU DES STAGIAIRES ET DE LEURS BESOINS

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE EMPLOYÉE :

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 :

Vos formatrices disposent de toutes les compétences techniques et l'expérience nécessaires à l'enseignement de cette formation.

Les formateurs et les encadrants peuvent être contactés tous les jours de 9h à 18h par mail à contact@thebigfactory.fr

MODALITÉS D'ADAPTATION PÉDAGOGIQUE :

- Mise en situation répétées durant la formation,
- Répartition pédagogique : 60 % de pratique et retour d'expérience, 40 % d'apports théoriques,
- Exercices pratiques, outils d'analyse,
- Pédagogie inversée les apports théoriques seront issus des mises en situation à partir des grilles d'observation données.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, SUIVI ET ÉVALUATION :

AVANT LA FORMATION

En amont, les sujets des exercices seront déterminés ensembles afin d'être encore plus adaptés.

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

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.