



FAIT À PARIS, LE 30/01/2026

L'ART DU PITCHING DU SPEAKER AMBASSADEUR

PROGRAMME DE LA FORMATION

OBJECTIF(S) PÉDAGOGIQUE(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.
- Se rappeler les fondamentaux d'une prise de parole en public réussie.
- Synthétiser ses idées et ses présentations pour être percutant dans un laps de temps limité.
- Préparer une présentation institutionnelle et des supports visuels modulables et utilisables en toute occasion avec ou sans la charte graphique du groupe
- Conclure de manière efficace en lançant un appel à l'action clair et engageant.

PUBLIC VISÉ :

Destiné aux speakers, ambassadeurs, porte-parole et/ou "influenceurs" internes.

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 et être plus performant 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 / MODALITÉS DE LA FORMATION :

Durée : 1 Journée

Organisation en : distanciel

Taille du groupe : maximum 4 stagiaires

DÉROULÉ / CONTENU DE LA FORMATION :

- **Accueil des participants**
 - Check-in
 - Échange sur les pratiques et les besoins des participants (*l'expérience et vécu des participants, les interventions qu'ils donnent ou risquent de donner, les publics internes ou externes auxquels ils sont confrontés...*)
- **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
 - Retour sur expérience : Quelles sont les moments marquants auxquelles vous avez été confronté durant vos prises de paroles
- **Définir l'objectif : une phrase pour convaincre**
 - Travailler l'idée et le message : unique, personnel et authentique
 - Transformer une idée en **bonne** idée
 - Exercice : Sélection du sujet
 - Connecter l'idée à l'émotion adéquate pour trouver le fils conducteur
- **Le public**
 - Définir les enjeux et l'expérience : pour qui, pourquoi, comment ?
 - Bien connaître son public
 - Analyse de pitch
 - 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 en rapport avec le sujet défini en amont et les thématiques retenues. L'objectif étant de sortir de la formation avec un Pitch structuré et impactant.
- **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 biais cognitifs
 - Analyse de pitch



- **Sensibilisation aux supports en fonction du contexte du pitch.**
 - Utiliser les bons outils et formats en fonction du contexte (réunion/visio/conférence/etc)
 - Maîtriser le temps
 - Utiliser la charte graphique pour apprendre à réaliser une présentation institutionnelles, des slides modulables et réutilisables pour chacun de vos pitch
- **Conclusion et synthèse.**
 - 5 minutes pour réaliser son Pitch parfait
 - Feedback collectif sur les pitch individuels
 - Conclusion et synthèse

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 :

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

MODALITÉS D'ADAPTATION PÉDAGOGIQUE :

- 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 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.