

L'art du pitch pour emporter l'adhésion de son projet

Objectifs : À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de construire son message et dérouler son pitch.

Durée : 7 heures / 1 journée

Modalités et moyens pédagogiques :

- Mises en situation pratiques avec exercices filmés
- Bilan individuel
- Synthèse à l'oral par la formatrice et restitution d'un document récapitulatif envoyé par mail

Modalités d'évaluation :

- Cas pratiques supervisés
- Mise en situation

Prérequis technique : Les stagiaires n'ont pas besoin d'amener de matériel spécifique, si ce n'est de quoi prendre des notes et leur smartphone s'ils souhaitent être filmés.

Prérequis savoir-faire : Aucun

Public concerné : communicants et/ou journalistes

Formation intra-entreprise ou interentreprises, individuelle ou en groupe : contacter le Club (contact@pressecomnormandie.fr / 02 32 83 31 38)

PROGRAMME DÉTAILLÉ

9h. Accueil et tour de table des stagiaires et de la formatrice

9h15 – Partie 1 - Se préparer à la prise de parole

- Pitcher, qu'est-ce que c'est et pour quoi faire ?
- Les 3 étapes d'une prise de parole réussie : préparation, action et retour
- Définir les paramètres et les circonstances de l'entretien : quel interlocuteur, quelles attentes, quels messages, quel objectif, quelle situation

11h – Pause

11h15 – Stress et communication non-verbale

- Savoir gérer son stress et se détendre en situation professionnelle
- Mobiliser ses énergies pour convaincre : se concentrer, se décontracter, transmettre une image positive et capitaliser sur ses succès

- Les éléments clés de la communication non verbale : verbal, vocal, et visuel
- Valoriser et rythmer son discours pour renforcer son impact : moduler sa voix, respirer et changer de ton
- Gérer et adapter son image professionnelle

12h- Travaux pratiques : exercices de préparation physiques à la prise de parole

12h30 – Pause déjeuner

13h30 – Partie 2 - Préparer son message et savoir se mettre en scène

- Structurer sa communication avec la méthode AIDA et les outils de questionnement
- Construire son pitch : capter l'attention de son auditoire avec l'accroche et marquer les esprits avec la chute
- Définir l'offre, l'objectif, les enjeux, se présenter et avancer ses arguments pour rendre ses propos convaincants

15h – Pause

15h15 - Mettre en pratique les règles de prise de parole

- Écouter et savoir rebondir sur les objections, s'affirmer et garder le contrôle
- Mettre en valeur ses intentions, s'imposer sans agresser, conclure de manière convaincante et synthétique

16h15 - Synthèse

- Travaux pratiques : construire son message et dérouler son pitch, enregistrement vidéo, retour d'expérience et bilan individuel

SOPHIE PAIN



[Sophie Pain](#) est formatrice en communication et marketing, diplômée de l'ESSEC en marketing.

Elle a exercé la fonction de responsable communication en entreprise au sein de grands groupes internationaux pendant près de 20 ans. Elle conseille et accompagne les entreprises et partage son expertise à l'Université de Rouen, à l'ISCOM et en centres de formation professionnelle.

Son titre de coach professionnelle certifiée RNCP validé, Sophie accompagne les professionnels à révéler leur meilleure version d'eux-mêmes pour atteindre leurs objectifs.