

## Le Pitch : convaincre en 2 mn

Cette formation permettra aux professionnels libéraux de maîtriser l'art de se présenter ou de présenter leurs idées et/ou projets avec impact.

### Objectifs de la formation :

Se présenter /présenter son activité de façon concise et percutante

### Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les enjeux d'un pitch.
- Structurer son message de façon percutante.
- Expérimenter l'impact de son pitch à l'oral pour convaincre

### Prérequis :

Aucun prérequis

### Durée et horaires :

1 journée soit 7h soit de 9h00-12h30 / 13h30-17h00

### Moyens pédagogiques et méthodes utilisées :

Expositive pour apports théoriques, Démonstrative, Interrogative, Active avec mises en pratique.

Outils pédagogiques : Power Point, Vidéos, outils numériques (Padlet, Wooclap, Mindmeister ...), Paper Board-Tableau blanc, Vidéoprojecteur.

### Public :

Professionnels Libéraux et leurs salariés

### Contenu de la formation :

Matin (9h00-13h00)

#### **I. Introduction et présentation des objectifs de la formation**

- Présentation de la formatrice et du programme de la journée
- Présentation des participants et recueil des attentes et des objectifs individuels de la formation

#### **II. Les enjeux du pitch**

- Définir la notion d'Elevator Pitch et ses objectifs
- Identifier les différentes situations dans lesquelles un pitch peut être utilisé
- Analyse de Pichs : réflexion-discussion sur l'importance de structurer son pitch

#### **III. Structurer son message de façon percutante**

- Structurer son pitch en 5 étapes
- Identifier des éléments clés d'un pitch efficace
- Exercice pratique : rédaction de son pitch en fonction de ses objectifs

Après-midi (14h00-17h00)

#### IV. Expérimenter l'impact de son pitch à l'oral pour convaincre

- Maîtriser son langage non verbal
- Gérer son stress avant une prise de parole
- Mises en situation pour présenter son pitch devant le groupe : retours constructifs et conseils individualisés

#### V. Application pratique et plan d'action personnel

- Élaboration d'un plan d'action personnel pour améliorer l'impact de son pitch
- Partage des plans d'action et des idées pour le développement continu
- Deuxième cession de mises en situation pour présenter son pitch devant le groupe

#### VI. Conclusion de la formation

- Récapitulatif des principaux points abordés
- Feedbacks des participants avec projections : qu'avez-vous retenu-appris aujourd'hui ? Qu'allez-vous utiliser demain ? Par quoi allez-vous commencer ?

#### Modalités d'évaluation :

En cours de formation par des mises en situation contextualisées : co-évaluation entre participants avec remédiations de la formatrice et conseils personnalisés

En début et en fin de formation par un questionnaire d'auto-évaluation ou un quizz

#### Intervenant :

Sylvie Nourry, Formatrice pour adulte certifiée (FPA CCP1), Coach professionnelle individuel et équipe certifiée

#### Modalités et délais d'accès :

La pré-inscription se réalise sur notre site web.

L'inscription est validée à réception des pièces complémentaires demandés.

Un e-mail est envoyé afin de confirmer la formation accompagnée du livret d'accueil apprenant, les CGV et le règlement intérieur (disponibles en téléchargement sur notre site web)

#### Tarifs

L'ORIFF-PL s'occupe de la demande de prise en charge auprès du FIF-PL. Vous devez seulement suivre la procédure d'inscription.

**2 jours** par année civile, pris en charge par le FIF-PL, si le code APE de votre activité relève de ce fonds de formation.

#### Accesibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez vous renseigner sur les conditions d'accès à notre formation auprès du référent handicap, Madame Kristel Malléjac.

#### Contact

Pôle Formation de l'ORIFF-PL

285, rue Alfred Nobel

34000-MONTPELLIER

04.67.69.75.14

[formation@oriffplr.com](mailto:formation@oriffplr.com)