

# PITCHER SON PROJET

**Soft skills** Réf. SSK109

- × **7 heures (1 jour)**
- × **Pré requis** : aucun
- × **Cible** : tout public

Que vous ayez 30 secondes dans un ascenseur ou 30 minutes devant une assemblée, votre capacité à susciter l'intérêt et surtout à convaincre en un temps limité sera décisive.

Les occasions de pitcher sont fréquentes : engager des partenaires autour d'un projet, se présenter efficacement, vendre une idée à un client, faire agir pour une cause, fédérer une équipe, trouver des financements... Tout l'enjeu est de ne pas manquer ces occasions uniques lorsqu'elles se présentent.

Cette formation pratique vous permettra d'acquérir les bases d'un pitch efficace, mais aussi de préparer le pitch de votre prochain projet !



## OBJECTIFS DE LA FORMATION :

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Découvrir l'origine, les formes et la technique du Pitch.
- Acquérir la méthodologie de création d'un pitch de 5 à 15 min adapté et efficace.
- Comprendre comment capter l'attention et faire passer un message en très peu de temps
- Savoir trouver l'axe de son idée principale et la bonne accroche
- Acquérir les techniques pour être synthétique et convaincant
- Pratiquer et conscientiser ses forces et ses points d'amélioration à l'oral pour appuyer son pitch efficacement.

### LIEU

Paris et en distanciel

### PRIX

Par personne : 850 € HT (repas et pauses inclus)

### SOLUTION

Intra, inter ou sur-mesure

## POINTS FORTS :

Chaque participant élabore le pitch d'un de ses projets en fil rouge de la formation pour ancrer la formation autour d'un cas concret et repartir avec une structure de pitch aboutie.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

**Réflexions de groupe guidées par l'animateur**

**Retour d'expériences des stagiaires sur le pitch : avis sur la question, expériences**

**Formation sous forme d'atelier / apports théoriques**

**Les stagiaires seront amenés à s'exercer à travers des exercices pratiques**

# PITCHER SON PROJET

## PROGRAMME :

### **Les origines et les formes du pitch et ses utilisations modernes**

Comprendre le pitch, ses origines du pitch (technique venue d'Hollywood et du storytelling) et ses utilisations modernes : politique, entreprises...

Découvrir ses différentes formes et formats :

« Elevator pitch », pitch de 5 minutes, pitch longue durée...

### **Mécanismes de l'attention à l'usage du pitch. Comment susciter l'intérêt ?**

Connaître et mieux comprendre les mécanismes de l'attention à la lumière des neurosciences

Acquérir des outils pour s'assurer d'être vraiment écouté au moment de commencer et pendant son pitch

### **Préparer son pitch**

Être capable d'adapter son pitch à son auditoire et aux circonstances

Savoir identifier sa grande idée, son axe majeur.

Connaître les étapes clés pour élaborer son pitch.

Apporter de l'émotion : story-telling

Apprendre à structurer ses idées et crédibiliser ses arguments

Anticiper les questions et savoir y répondre après votre prise de parole

### **Atelier de mise en pratique : préparation et présentation**

Intégrer par la pratique les connaissances de la méthode du pitch

Préparer et finaliser un pitch pour un projet à soi.

Améliorer sa technique à l'orale pour le pitch

Retours, conseils et astuces pour améliorer son pitch

## MODALITÉS D'ÉVALUATION :

**Questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation**

**Evaluation de la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de mises en situation, travaux pratiques et de questions**

## NOUS CONTACTER :

[contact-fc@ensup.eu](mailto:contact-fc@ensup.eu)

07 72 36 78 27

10 Avenue de l'Entreprise  
Immeuble Galilée 1 et 2  
95800 Cergy

Votre situation nécessite des adaptations?

N'hésitez pas à contacter notre référent handicap : [mcarbel@ensup.eu](mailto:mcarbel@ensup.eu)