



FORMATION
PITCHER

YES, YOU CAN ... PITCH !

Vous délivrez un message efficace qui attise la curiosité de votre interlocuteur.

Vous affirmez votre présence scénique

Et vous gagnez l'adhésion de votre public.



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, le/la stagiaire sera capable de :

- Générer de l'attractivité sur votre sujet
- Trouver les mots justes pour se faire comprendre.
- Inspirer la confiance de son interlocuteur par une posture de leader.
- Capter l'attention et engager à l'action



PUBLIC VISÉ

Managers, collaborateurs, chefs de projet, dirigeants.

10 personnes maximum



DURÉE DE LA FORMATION

7H – 1 JOURNÉE



PRÉREQUIS

Parler couramment la langue d'intervention



VOTRE FORMATRICE

FANNY HILD FORMATRICE EN COMMUNICATION.

Spécialiste de l'Improvisation Théâtrale (15 ans de pratique en tant que Joueuse et présentatrice de spectacle).

Diplômée du Conservatoire d'Art Dramatique de Roubaix (5 ans de pratique).

Formée à la PNL (Technicienne / praticienne), à l'Element Human.

Formation Communication Non Violente.

Avant de lancer sa société Uptimist, elle a travaillé durant 10 ans en tant que chef de produit marketing dans de grands groupes.



LIEU DE LA FORMATION

Dans les locaux du client ou un tiers-lieu répondant aux normes d'accueil du public à définir ensemble. Si les consignes sanitaires ne permettent pas de réaliser la formation en présentiel, elle pourra être adaptée par visio conférence.



ACCESSIBILITÉ POUR LES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Uptimist ne possède pas de locaux en propre mais s'engage à mettre en œuvre les adaptations pédagogiques permettant aux personnes en situation de handicap de suivre leur parcours de formation dans les meilleures conditions, et ainsi d'optimiser leur chance de réussite.



PRIX

1.400 € HT pour 10 participants maximum.



CONTENU DE LA FORMATION

PITCHER

Introduction

- Ouverture d'esprit sur la manière d'amener un sujet
- Vidéos, exemples et citations
- Qu'est-ce que le Pitch et pourquoi Pitcher ?

Apprendre à Pitcher

Le Pitch constitue la bande-annonce de votre présentation. C'est l'occasion de séduire votre public, et de lui donner envie d'en savoir plus.

- Pitcher sur un cas concret, éloigné de votre monde professionnel
- Point méthodo et bonnes recettes issues des Pitches des participants

Structurer son Pitch professionnel

Le Pitch est la réponse incontournable à la question : c'est quoi l'idée ?

- Poser le cadre de son message :
- Connaître sa cible et ses attentes
- Définir son objectif
- Définir son message clé.

Ecrire son message :

- Capter l'attention dès les premiers mots
- Structurer son propos
- Faire preuve de pédagogie pour vulgariser son sujet
- Faire agir sa cible.

Habiller son message :

- Transposer son pitch écrit en expression verbale vivante
- Training : associations d'idées – pour décaler le propos.

Chaque stagiaire rédige son Pitch Professionnel

Training Prise de Parole en Public

Développer son potentiel vocal et sa présence scénique

Mise en application

Passage individuel devant public

Les participants écoutent et, de manière bienveillante, font un retour à chaque Pitcher.

Pour les aider, ils sont dotés d'une grille d'analyse de Pitch. Chaque participant repart avec ses axes d'amélioration.

EVALUATION DES ACQUIS

Recueil des besoins et Test de Positionnement envoyés en amont de la formation.

Questionnaire de Satisfaction et Auto-évaluation en fin de formation.

Questionnaire à froid 2 mois après la formation.

MOYENS PERMETTANT DE SUIVRE L'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Feuilles de présence signées par les stagiaires et la formatrice, par demi-journée de formation.

VALIDATION DE LA FORMATION

Une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation est remise au stagiaire à l'issue de la formation.

EQUIPEMENT NÉCESSAIRE

- Une grande salle avec autant de chaises que de participants
- Un écran et un vidéoprojecteur avec les connectiques nécessaires
- Un tableau Veleda ou un paper-board

ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE :

ADEO / ACCENTURE INTERACTIVE / CAISSE D'ÉPARGNE / LITTLE BIG WOMEN / CLEARNEWS



NOUS CONTACTER

Tél +33 (0)6 63 23 94 22

Mail fannyhild@uptimist.com

Siège social 156 rue Pasteur / 59139 WATTIGNIES / FRANCE

Site www.uptimist.com