

bioeth

Formations - Prise de Parole en Public

FORMATION

L'Art du pitch



Pourquoi se former à l'Art Oratoire ?

Au milieu de ce vacarme nommé COMMUNICATION, nous sommes envahis par des voix venant de toute part et nous devons, nous aussi, porter la nôtre.

- **Entreprise**, votre croissance repose sur les compétences oratoires de vos employés, leur capacité à vendre et à convaincre vos produits
- **Employés**, votre carrière repose sur votre force oratoire et votre capacité à exprimer votre individualité
- **Entrepreneurs**, votre idée prend vie lorsque vous la pitchez

C'est le cœur de mission que BIETH s'est donnée : vous aider à porter votre

voix. Pour cela, BIETH s'appuie sur une pédagogie transversale alliant expérimentations, mises en situation, jeux de rôles et apports techniques.

Ses formations replacent la pratique au cœur de l'apprentissage : une pédagogie active où le.la participant.e est acteur.rice de son évolution, en expérimentant des outils théâtraux et des techniques de storytelling.

« Rien n'est si contagieux que l'exemple » - François de la Rochefoucauld.

Vos mémoires corporelles, visuelles et auditives sont simultanément stimulées pour une progression qui s'inscrit dans le temps.



**Responsable
pédagogique**

Laurine Catillon - (06) 34 19 51 25
laurine.catillon@biethformations.fr

FORMATION L'Art du pitch

Les entrepreneur.e.s sont amené.e.s à pitcher leur projet à toute heure du jour et de la nuit ! L'exercice n'est pas aisé : il faut être court, percutant et convaincant, tout en englobant l'intégralité des activités de son entreprise. Les ingrédients du pitch conventionnels sont bien connus : le contexte, le problème, la solution. Que se passerait-il si nous changions l'ordre de ces ingrédients ? Et si l'ingrédient « problème » devenait l'accroche ? Et si des techniques de storytelling vous permettaient de vous démarquer et de souligner la singularité de votre entreprise ? Nous avons quelques réponses et retours d'expérience à vous apporter pour sortir de l'ordinaire et faire mouche !



Objectifs pédagogiques (= atteints pendant la formation)

À la fin de la formation, les participants auront appris à :

- Concevoir un pitch fidèle à son créateur
Identifier les messages clés de son pitch pour mieux les souligner
- Utiliser les 3 dimensions « Tête, Cœur, Corps » pour embarquer un maximum d'interlocuteurs
- Reconnaître leurs forces oratoires et leurs axes d'amélioration
- Utiliser de nombreux outils techniques pour mieux gérer leur image, leur voix et leur stress
- Bâtir leur plan d'action pour devenir acteur de leur parcours d'orateur



Objectifs opérationnels (= ce qui va changer sur le terrain après la formation)

À la fin de la formation, les participants seront capables de :

- Utiliser des techniques de storytelling pour pousser leur auditoire à l'action avec un pitch impactant
- Moduler leur pitch en fonction de leurs interlocuteurs et d'un objectif précis
- Transmettre un cœur de message clair, concis et fidèle à la mission de leur entreprise

- Gérer leur souffle, placer leur voix et leur corps pour donner envie à leurs interlocuteurs de leur faire confiance
- Réguler leur stress pour transmettre une image confiante et donner envie à leurs interlocuteurs de les suivre
- S'auto-analyser pour améliorer en continu leurs prises de parole et évaluer leurs résultats sur le terrain
- S'entraîner à partir de leur plan d'action et en utilisant les bons outils pour mieux gérer leur corps et leur voix



Enjeux de la formation

- Dé-sacraliser l'exercice du Pitch en explorant ses contours
- Expérimenter des outils d'art oratoire dans un cadre bienveillant
- Identifier ses forces oratoires pour s'en servir au profit de son projet
- Exprimer clairement son message en le structurant de manière concise et engageante
- Prendre du plaisir lors de son pitch
- S'améliorer en continu post-formation



Public visé

- Tout.e entrepreneur.e, Commercial.e, Dirigeant.e, Freelance souhaitant travailler sur son pitch (sur la forme et sur le fond) pour porter un projet avec conviction et convaincre son auditoire
- Pré-requis : avoir une entreprise ou un projet à pitcher



Modalités et délais d'accès



DURÉE : Cette formation est organisée sur 2 jours consécutifs en présentiel (12h) + 2 heures de formation individualisée en présentiel ou en visio.



DATES :

Une session inter-entreprise sera planifiée prochainement
Pour organiser une session intra-entreprise, [contactez-nous](#).



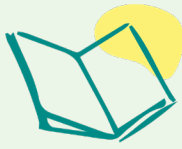
- Tarif Inter-entreprises : 950€ HT + TVA 190€ soit 1140€ TTC
- Tarif intra-entreprise : sur-devis en fonction du nombre de sessions et de participants.



Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à le mentionner lors de votre premier contact avec BIETH ou à contacter directement notre référente Handicap (laurine.catillon@biethformations.fr).



Paris - l'adresse sera communiquée dans la convocation



Programme

Cette formation est organisée sur 2 jours consécutifs en présentiel (12h) + 2 heures de formation individualisée en présentiel ou en visio.

1

Rédiger un pitch à son image

- Se poser les bonnes questions
- Synthétiser ses idées pour ne garder que l'essentiel
- Co-définir les ingrédients indispensables de son pitch
- Utiliser les techniques de storytelling pour persuader son auditoire

2

Connaître son instrument

- Travailler son débit, son articulation et son intonation pour plus d'impact
- Conscientiser son souffle et sa respiration pour placer sa voix
- Soigner ses gestes, sa posture et son regard pour captiver l'auditoire
- Co-identifier ses forces et les utiliser pour sublimer son Pitch

3

Se préparer à pitcher

- Gérer son stress grâce aux techniques de régulation émotionnelle
- Gérer les objections
- S'entraîner et à s'échauffer pour mieux gérer son accroche

4

Passer à l'action

- Itérer sur son pitch et échanger des bonnes pratiques en groupe
- S'auto-analyser de manière objective et constructive
- Se lancer en situation réelle ou sous forme de jeu de rôle
- Établir son plan d'action individuel pour ses prochaines prises de parole

5

Se perfectionner post formation

- Faire le point sur son expérience terrain
- Prendre en mains la boîte à outils de l'art oratoire
- Répondre à ses besoins par des outils adaptés à sa personnalité
- Travailler en profondeur le contenu de son pitch





Modalités pédagogiques

- Une pédagogie active et transversale : expérimentations, exercices et apports techniques
- Des jeux pédagogiques pour travailler la mémoire corporelle, auditive et visuelle
- Un lieu où la pratique prend le dessus sur la théorie pour ancrer les concepts dans le corps
- Un plan d'action individualisé pour s'améliorer post-formation et des fiches méthodes



Modalités d'évaluation des objectifs

Des outils d'évaluation d'atteinte des objectifs sont utilisés à chaque formation. Ils sont adaptés aux participants : quizz, mises en situation, grilles d'analyse, jeux de rôles, co-évaluations, questionnaires d'auto-positionnement en amont et en fin de formation.



Formalisation à l'issue de la formation

- Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
- Une boîte à outils de l'art oratoire est envoyée à chaque participant pour continuer de s'améliorer post-formation

- Un accès à la ressource BIETH afin d'en apprendre toujours plus, à son rythme
- 2h de formation individualisée qui permettent d'approfondir les besoins personnels



Formatrice



En 2016, Laurine Catillon est diplômée de Sciences Po et de Paris-Dauphine en Entrepreneuriat.

Pourtant, elle n'entrevoit aucune carrière dans une multinationale. Son rêve à elle, c'est plutôt de pouvoir explorer ses émotions et son intuition au quotidien !

Une première expérience en tant que Bras Droit dans une start-up lui fait découvrir les sujets de la QVT, la coopération, la formation professionnelle et lui donne des ailes pour l'aventure entrepreneuriale.

Elle démarre une activité de formatrice en freelance et s'autorise en parallèle une petite virée dans le monde artistique, entre une formation de comédienne et des tournages de films, le temps de parfaire sa panoplie d'oratrice.

Elle ne le savait pas encore, mais cette étape se révélera être la clé de son projet entrepreneurial. Un pied dans le théâtre, sur scène, et l'autre dans la formation, sur le terrain, elle allie le théâtre, la communication et l'entrepreneuriat en un seul et même bébé : **BIETH !**