

FORMATION

Pitchez : faites court pour convaincre

Le pitch, c'est la forme la plus courte du discours : 2 à 3 minutes. L'idée, c'est de convaincre en ne disant que l'essentiel ! Beaucoup d'entre nous sont amené.e.s à pitcher un projet face à différents types d'interlocuteurs et l'exercice n'est pas aisé : il faut être court, percutant et convaincre tout le monde. 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 projet ? Nous avons quelques réponses et retours d'expérience à vous apporter pour sortir de l'ordinaire et faire mouche !

Objectifs pédagogiques

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

- **Concevoir** un pitch fidèle à leur projet, leurs convictions et leur personnalité.
- **Identifier** les messages clés de leur Pitch pour mieux les mettre en valeur.
- **Utiliser les 3 dimensions** « Tête, Cœur, Corps » pour embarquer un maximum d'interlocuteurs.
- **Découvrir** des techniques de storytelling pour marquer leur auditoire.
- **Reconnaître** leurs forces oratoires et leurs axes d'amélioration.
- **Utiliser de nombreux outils** techniques et pratiques pour mieux gérer leur image, leur voix et leur énergie.



Objectifs opérationnels

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

- **Utiliser** des techniques de storytelling pour pousser leur auditoire à l'action.
- **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 utiliser leur corps pour activer leur auditoire.
- **Réguler** leur énergie pour transmettre une image confiante et donner envie à leurs interlocuteurs de les suivre.



Modalités et délais d'accès

DURÉE : Cette formation est organisée sur 2 jours consécutifs en présentiel (14 h)

DATES : à définir

ACCESSIBILITÉ : 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)

ADRESSE : Paris (l'adresse sera communiquée dans la convocation).



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 en se démarquant.

Pré-requis : avoir une entreprise ou un projet à pitcher.





Programme

Rédiger un pitch à son image

- **Se poser** les bonnes questions pour mieux préparer sa prise de parole et s'adapter à ses interlocuteurs.
- **Synthétiser** ses idées pour ne garder que l'essentiel.
- **Co-définir** les ingrédients indispensables de son pitch en fonction de son objectif.
- **Personnaliser** son discours en valorisant ses forces.

1

Connaître ses tics et ses parasites

- **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.

2

Sublimer son pitch grâce au storytelling

- **Changer** l'ordre établi de son discours pour gagner en originalité et en impact.
- **Apprivoiser** les techniques de scénarisation du discours.
- **Varié** les rythmes, les arguments et les énergies pour s'adapter davantage à son auditoire.
- **Utiliser les 3 dimensions** "Tête - Coeur - Corps" pour embarquer tous les profils d'auditeurs.

3

Préparer son intervention et son support

- **Soigner et simplifier** son support pour qu'il soit un soutien et non un obstacle à la bonne compréhension du sujet.
- **Gérer** ses émotions et celles des interlocuteurs difficiles à convaincre.
- **Rebondir**, improviser et jouer avec le présent.
- **S'entraîner**, itérer et s'échauffer tel un sportif de haut niveau pour atteindre son objectif.

4



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 accompagné de fiches méthodes pour s'améliorer en continu post-formation.



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.



Responsable pédagogique

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

