

Elevator pitch : 3 minutes pour convaincre

Objectifs :

Comprendre le principe du pitch et identifier ses règles. Se présenter ou présenter un projet efficacement en 3 minutes. Utiliser les bons mots, exprimer clairement et simplement ses idées pour capter l'attention.

Date, durée et lieu :

Lundi 27 novembre 2023 de 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30 (7h, avec une pause déjeuner d'1h) dans les locaux de **France Gestion** au 7 rue des Chantiers **78000 VERSAILLES**

Prix par personne :

- Adhérent de France Gestion : 0 €
- Non-adhérent de France Gestion : 240 € HT

Public concerné : Adhérents de France Gestion, dirigeants de TPE, collaborateurs de cabinet comptable

Intervenant : Emmanuel DELAITE, docteur en sciences de l'information et de la communication, consultant et formateur en communication

Pré-requis :

Néant

Moyens techniques et pédagogiques :

Techniques

- Ecran et vidéoprojecteur, accès wifi fourni pour les connexions Internet et paperboard
- Accueil des apprenants dans une salle facilitant l'approche pédagogique et les mises en situations

Pédagogiques

- Apports théoriques
- Exercices pratiques
- Autodiagnostic
- Echanges d'expériences
- Conseils personnalisés
- Mises en situation
- Mise à disposition en ligne de supports à la suite de la formation

Moyens avant la formation :

Un questionnaire d'analyse des besoins et d'évaluation des acquis avant la formation, conçu par l'intervenant et validé par France Gestion, sera transmis aux participants avant la formation afin que le formateur s'adapte à leurs attentes et leurs besoins.

Validation des acquis :

Le formateur vérifiera que les objectifs de cette formation sont atteints grâce aux modalités suivantes :

- Durant la formation

- Exercices / Reformulation / Questionnement
- Temps dédié à l'ancrage des savoirs dans la réalité du stagiaire

- A l'issue de la formation

- Questions orales et réponses
- Tour de table
- Réalisation d'un quiz digital et ludique à l'issue de la formation

Qualité et évaluation de la formation :

- Une grille d'évaluation sera remise à chaque participant à la fin de la formation pour mesurer le niveau de satisfaction au regard des attentes.

Accessibilité :

Si l'un des futurs participants de la formation (ou vous-même si vous êtes le participant) est en situation de handicap, et pour toute question y compris sur l'accessibilité, vous pouvez prendre contact avec notre référent handicap :

- Francis Villosz, responsable formation
- Francis.villosz@france-gestion.fr / Tél. 01 39 07 49 15 (ligne directe)

Du lundi au jeudi de 8h30 à 18h00 et le vendredi de 8h30 à 17h.

Nous vous répondrons sous 48 heures.

Programme :

1^{ère} partie – Qu'est-ce qu'un pitch ?

- Le principe, les origines, les enjeux
- Les déclinaisons du pitch

2^{ème} partie – Construire un pitch efficace et mémorable : les points clés

- Déterminer son objectif
- Définir le message-clé
- Créer sa différence et sa valeur ajoutée
- La structure d'un pitch percutant

3^{ème} partie – Savoir mettre en scène son pitch

- Jouer de sa voix et des silences
- Séduire les 3 cerveaux
- Illustrer son propos avec des exemples concrets et des images

4^{ème} partie – Présenter son pitch : captiver son auditoire et créer le désir

- Repérer les bonnes pratiques
- Repérer les erreurs à éviter, etc.