

L'ELEVATOR PITCH : MOINS DE 2 MN POUR FAIRE LA DIFFÉRENCE

7h00
DE FORMATION
A DISTANCE

Programme de la formation

Prendre la parole en public et faire en sorte qu'on se souvienne de vous, c'est l'objectif de toute personne qui doit présenter un projet, son parcours, un produit.

C'est possible, mais pour cela il faut se préparer avec méthode et utiliser ses forces pour produire le discours le plus efficace et impactant possible.

Notre formation propose une méthode efficace et reproductible avec une mise en application concrète. A l'issue des deux demi-journées de formation, votre discours sera prêt, incarné, et percutant.

Public concerné & prérequis

- Commerciaux, Managers devant préparer des présentations orales courtes et impactantes
- Avoir déjà présenté à l'oral dans diverses situations.



Marie-Hélène CHARMASSON

Consultante, formatrice - Coach et enseignante en Communication. Journaliste de formation, elle a commencé sa carrière dans les media, puis pendant 17 ans, dans des grands groupes alimentaires et pharmaceutiques.

SESSION 1 : 3H30

ACCUEIL DES PARTICIPANTS, INCLUSION ET PARTAGE

- Rappel des objectifs de la formation
- Tour de table, partage des attentes

LES ENJEUX DE LA COMMUNICATION ORALE

- De l'elevator pitch au « ted talk » : quelle communication pour quel enjeu ?

LES 4 ÉTAPES DE LA PRÉPARATION DU DISCOURS

- Définir ses objectifs
- Analyser son contexte
- Structurer ses messages
- Illustrer

EXERCICE D'APPLICATION

- Choisir son sujet
- Structurer son discours

INCARNER SON DISCOURS

- Gérer son stress
- Faire appel à ses émotions et à celles de son auditoire
- Observer et utiliser le non verbal

GÉRER LES ÉCHANGES

- Accueillir les questions, interagir avec son auditoire
- Garder la main sur ses messages

TRAVAIL INTERSESSION

SESSION 2 : 3H30

ACCUEIL

- Tour de table
- Rappel des enseignements du jour 1

PRÉSENTATIONS DES PITCHS

- Présentation orale individuelle filmée
- Debrief collectif et individuel avec support du film (en option)

CONCLUSION ET PLANS D'ACTION INDIVIDUELS

Objectif

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- Renforcer son impact en communication à l'oral dans un temps très court.
- Savoir structurer ses messages.
- Gérer son stress.

Durée & Dates

- **1 jour, soit 7 heures, de 9h00 à 12h30.**
- **Lundis 29 novembre et 6 décembre 2021**
- **Lundis 21 et 28 mars 2022**
- **Lundis 20 et 27 juin 2022**
- **Lundis 14 et 21 novembre 2022**

Méthodes et outils

- Le nombre de participants minimum est de 4 et ne peut en aucun cas dépasser 6.
- Théorie interactive
- Exercices pratiques
- Mise en situation filmée avec debrief individuel et collectif
- Outils du coaching : débriefing positif, force du groupe, intelligence collective

Modalités d'évaluation

Evaluation des acquis de chaque participant grâce à des études de cas, des cas pratiques, des Quiz...

Coûts

- **792 € HT par participant non adhérent à une fédération de branche**
- **990 € HT par participant adhérent à une fédération de branche**
- **Le tarif HT inclut les séances individuelles de coaching d'1h00 pour chaque participant a posteriori de la formation**
- **Intra possible sur demande : nous consulter**
- **Cette formation donne lieu à une convention et peut être prise en charge par votre OPCO.**

* Hors frais de déplacement, de restauration et d'hébergement.