



Présentez vous pour qu'on se souvienne de vous

INFORMATIONS PRATIQUES

Public Entrepreneur(e)s et dirigeant(e)s

Durée 2 ½ journée Tarif membre **B**

Modalité Distanciel



APPRENDRE À CRÉER UN PITCH IMPACTANT

Construire un pitch clair, structuré et convaincant pour capter rapidement l'attention et donner envie à son interlocuteur d'aller plus loin.

Un bon pitch ne consiste pas simplement à expliquer ce que vous faites. En quelques minutes, vous devez réussir à capter l'attention, faire comprendre votre valeur et donner envie de poursuivre l'échange.

Cette formation vous apprend à structurer votre message grâce à une méthode précise, à identifier ce qui fait votre force et à adapter votre pitch aux différentes situations professionnelles.



CETTE FORMATION EST FAITES POUR VOUS SI

- ✓ Vous êtes entrepreneur(e), dirigeant(e) ou indépendant(e) et vous avez parfois du mal à présenter clairement votre activité en quelques minutes.
- ✓ Vous souhaitez être plus convaincant(e), mieux mettre en valeur ce qui vous différencie et disposer d'un pitch que vous pouvez adapter selon votre interlocuteur et le contexte.



VOUS ALLEZ NOTAMMENT TRAVAILLER SUR

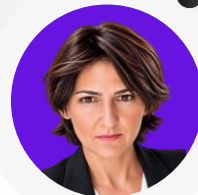
- ✓ Capter l'attention dès les premières secondes
- ✓ Comprendre le rôle des trois cerveaux : reptilien, limbique et néocortex
- ✓ Identifier et mettre en avant vos forces et vos valeurs
- ✓ Clarifier votre message pour aller à l'essentiel
- ✓ Adapter votre pitch aux différents contextes et interlocuteurs
- ✓ Développer votre aisance dans la présentation orale
- ✓ Tester votre pitch lors de mises en situation
- ✓ Analyser vos prises de parole et bénéficier de feedbacks
- ✓ Affiner progressivement votre pitch pour le rendre plus impactant



VOUS REPARTIREZ AVEC

Une grille de lecture pour mieux comprendre certaines situations professionnelles et davantage de recul sur votre propre manière de communiquer.

L'objectif : mieux comprendre ce qui se joue dans une relation pour pouvoir adapter sa communication plutôt que subir l'échange.



“ Un bon pitch ne dit pas tout. Il dit suffisamment pour donner envie d'en savoir plus ”

Gaëlle Epié
Formatrice

Construire des
bases solides



Renforcer sa
crédibilité



Accélérer sa
visibilité



Créer des
relations



Développer
son business

