



Public	Aux porteurs de projets, entrepreneurs ou salariés, tous domaines confondus, souhaitant concevoir un pitch convaincant.
Durée	1 journée - 7 heures
Pré-requis	Niveau bac obligatoire, maîtrise de la langue française obligatoire. Avoir un projet abouti à défendre : produit, service, solution, application mobile etc.
Objectifs	Construire un pitch synthétique cohérent et accrocheur pour mettre en valeur son projet Structurer et rédiger son discours avec une argumentation rigoureuse et adaptée Mobiliser le storytelling et l'interactivité pour maintenir l'attention de son public Prendre conscience de l'importance de la communication para-verbale et non-verbale pour porter son projet avec conviction
Méthodes pédagogiques	La pédagogie comprend les phases théoriques, des exercices, des analyses de cas et des échanges. Certaines formations proposent des techniques psycho-corporelles innovantes pour se libérer de tensions qui empêchent une mise en action confortable. Des enregistrements audios permettent au stagiaire de reproduire certaines pratiques en toute autonomie. Support de cours pour chaque participant Proposition d'actions quotidiennes à mettre en place pendant plusieurs semaines dès la fin de la formation
Modalité d'évaluation des acquis	Evaluation pré-formation Evaluation des acquis pendant la formation Evaluation générale du stage à l'issue de la formation Evaluation à froid 6 mois après la formation
Délai d'accès	L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la session
Accessibilité handicapés	Au centre d'affaires ELITE partenaire d'ACF à 20 m. Guide d'accessibilité à l'accueil.

SAVOIR CONSTRUIRE UN DISCOURS SYNTHÉTIQUE, ADAPTÉ AU CONTEXTE ET À SON PUBLIC

- Analyser l'enjeu de la prise de parole
- Comprendre son public, le type d'argument auquel il est sensible et son niveau de connaissance du sujet
- Identifier le besoin auquel vient répondre votre projet personnel
- Savoir synthétiser pour marquer les esprits en s'appuyant sur la méthode journalistique des 5W
- Anticiper les objections et questions du public pour emporter l'adhésion

STRUCTURER ET RÉDIGER SON DISCOURS

- Mobiliser la méthode CAB
- Connaître les secrets et enjeux d'une bonne accroche
- Comprendre les enjeux de la conclusion et engager le public avec un call to action
- Choisir le bon ton et déterminer un langage adapté

SAVOIR METTRE EN SCÈNE SES ARGUMENTS AVEC LE STORYTELLING ET L'INTERACTIVITÉ

- Comprendre l'intérêt stratégique du storytelling
- Savoir raconter des histoires
- Manier le storytelling dans la présentation de votre projet personnel
- Impliquer votre public grâce aux différentes méthodes d'interactivité

DÉPLOYER UN PARA-VERBAL ET UN NON-VERBAL ADAPTÉ ET COHÉRENT

- Comprendre l'importance du para-verbal et savoir appliquer les techniques vocales associées (articulation, volume, débit, silence, ton, respiration)
- Savoir adopter la bonne posture pour servir son propos : comprendre les paramètres du langage non-verbal (posture, gestion de l'espace, mains et auto-contacts, regard)

NOUS CONTACTER

Siège social

16, ALLÉE FRANÇOIS VILLON
38130 ÉCHIROLLES

Centre de formation

87, RUE GÉNÉRAL MANGIN
38000 GRENOBLE

Téléphone

04 76 23 20 50 - 06 81 73 19 35

E-mail

contact@audit-conseil-formation.com

Suivez-nous sur les réseaux sociaux, rejoignez la communauté !



ACF Audit Conseil Formation



@ACF_Formation



ACFauditconseilformation