

L'art du pitch

Aller à l'essentiel pour convaincre et marquer les esprits

Public

Toute personne amenée à présenter une idée, un projet ou une proposition à l'oral.

Participants

Jusqu'à 12 participants

Prérequis

Aucune connaissance préalable spécifique requise

Durée

1 jour – 7 heures

Format

Présentiel ou distanciel

Langues d'animation

Français, anglais, italien

Évaluation

Positionnement initial par questionnaire préalable. Atteinte des objectifs évaluée par mises en situation et observation de la progression au fil des trois passages. Satisfaction évaluée en fin de formation.

Tarifs

Sur devis.

Sanction de la formation

Certificat de réalisation remis à chaque participant.

Accessibilité

Adaptation possible selon les besoins spécifiques. Nous contacter pour étudier les modalités.

Délai d'accès

Généralement sous 4 semaines.

Objectifs

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Construire et délivrer un pitch clair, structuré et convaincant
- Adapter son message et sa posture à son public et à son objectif
- Gérer son trac et renforcer son impact à l'oral
- Utiliser l'IA comme outil d'aide à la préparation et à l'amélioration de son pitch
- Répondre clairement aux questions et objections, y compris dans les situations difficiles

Programme

1er passage – Se lancer

Ce premier passage « en solo » sert de point de départ et permet de mesurer la progression de chacun tout au long de la journée. Sans méthode imposée, les participants pitchent sur un sujet totalement décorré de leur travail afin d'observer leurs réflexes naturels, notamment en matière de posture, de voix et de présence.

DÉCOUVRIR L'ART DU PITCH

- Distinguer un pitch d'une présentation
- Identifier les situations où pitcher
- Comprendre les clés d'un pitch à impact

LES 5 PILIERS DU PITCH

- Clarifier son intention
- Comprendre son public
- Définir son message essentiel
- Guider son public par une progression claire
- Incarner son message par la posture, la voix et le rythme

SE PRÉPARER À PITCHER AVEC CONFIANCE

- Comprendre les mécanismes du trac
- Apprendre à réguler son trac
- Utiliser le protocole des 3C

2e passage – Mettre en pratique les 5 piliers

Ce deuxième passage « en solo » permet de mettre en application les cinq piliers sur un pitch professionnel. En s'appuyant sur les retours du premier passage et les notions acquises, chaque participant affine son intention, son message, sa structure et sa manière de l'incarner.

RÉPONDRE AUX QUESTIONS

- Écouter et clarifier avant de répondre
- Structurer une réponse claire et concise
- Gérer avec confiance les questions difficiles

UTILISER L'IA POUR AMÉLIORER SON PITCH

Utiliser l'IA pour challenger et améliorer son pitch : épurer son message, tester différentes accroches ou formulations, renforcer son impact et anticiper les questions.

3e passage – Consolider sa progression

Ce troisième et dernier passage change de format : les participants pitchent en petits groupes. Ils mobilisent les acquis de la journée, intègrent les retours reçus et construisent un pitch collectif. Chacun peut ainsi constater le chemin parcouru depuis son premier passage.

Pédagogie

- Trois passages successifs sur un même sujet pour mesurer concrètement sa progression
- Construction du pitch autour des 5 piliers : intention, public, message, chemin et incarnation
- Travail à partir de situations professionnelles réelles apportées par les participants
- Feedback structuré du formateur et des pairs après les mises en situation
- Apports méthodologiques courts immédiatement mis en pratique

Pour en savoir plus

Luciano Alibrandi | Tél. : 06 07 40 54 98 | luciano@alibrandiconsulting.com
www.alibrandiconsulting.com