

## PUBLIC

Toute personne ayant besoin de faire une présentation impactante et efficace d'un produit, d'un projet ou d'elle-même

## PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

## NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

## LES POINTS FORTS

Interactions pour s'approprier rapidement les techniques,

Modalités pédagogiques variées pour susciter l'implication

Méthode universelle, pragmatique, facile à s'approprier

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

## SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
  - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux

Code  
**41545**

Durée  
**1 jour / 7 heures**

Tarif Inter\*  
**850 € HT**

\*Repas inclus (en présentiel)

## Objectifs pédagogiques

- Structurer son pitch
- Adopter les étapes-clés de réussite d'un pitch
- La boîte à outils du pitch
- Faciliter la mémorisation de son message
- Progresser dans l'art oratoire

## Programme de la formation

### Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès.

### Structurer son pitch

- Définition et enjeux du pitch
- Structurer son pitch selon le type de pitch et son auditoire

### Adopter les étapes-clés de réussite d'un pitch

- Identifier ses interlocuteurs pour s'adapter à leurs attentes et leurs niveaux de compréhension
- Formaliser un message impactant avec les mots et formules qui accrochent
- Préparer une conclusion avec une ouverture en lien avec son objectif
- Mise en situation : création de son pitch "attrape-moi si tu peux" Sur les cas participants

### La boîte à outils du pitch

- Créer une tension narrative
- La structure, la temporalité, le genre et le style
- Le teasing

### Faciliter la mémorisation de son message

- Choisir un vocabulaire adapté
- Donner des exemples

objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service

- ▶ A froid, 60 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

### **ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE**

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : [care-formation@lefebvre-dalloz.fr](mailto:care-formation@lefebvre-dalloz.fr)

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Se mettre au niveau de votre interlocuteur
- Mettre en avant des résultats concrets

### **Progresser dans l'art oratoire**

- La posture, capter l'attention
- Opter pour une attitude positive : le ton, la voix, le rythme
- Maîtriser sa peur
- Mise en situation "Veux-tu devenir mon associé suite à mon pitch"

### **Transfert**

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

### **A noter**

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

## Prochaines sessions

...

### PARIS

- 18 Nov. 2026

