

Objectifs :

- Maîtriser les étapes clés pour la préparation et la structuration d'un pitch efficace.
- Adapter son pitch en fonction du public cible et de l'objectif visé.
- Présenter son pitch avec assurance et conviction.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Commercial, manager, chef de projet etc., toute personne ayant à convaincre un public en peu de temps ou mettre en valeur un projet.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur spécialisé dans le domaine de la communication.
Tous nos consultants formateurs répondent aux exigences de notre système qualité.

Le contenu

1. Analyse du public cible et de l'objectif du pitch

Identification du public cible et de ses attentes.
Adaptation du pitch en fonction des intérêts et des besoins du public.
Détermination de l'objectif visé avec le pitch (convaincre, informer, vendre,...).

2. Structure et contenu du pitch

Définition d'une structure claire et concise pour le pitch.
Identification des éléments clés à inclure dans un pitch professionnel.
Création d'un message percutant et mémorable pour capter l'attention de l'auditoire.
Utilisation d'exemples concrets et de données pertinentes pour appuyer ses propos.

360 €
Net de taxe par personne

H3 PITCH 23-A23


1 jour soit 7 heures

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- jeu 28 nov 2024

3. Techniques de communication persuasive

Utilisation de techniques de communication persuasive pour influencer l'auditoire.
Utilisation de la voix, du langage corporel et du contact visuel pour transmettre son message de manière convaincante.
Utilisation de techniques d'engagement et d'interaction avec le public.
Identification des arguments clés et des bénéfices pour le public cible.
Utilisation d'exemples précis pour renforcer la crédibilité.

4. Gestion des questions et des objections

Gestion des objections de manière professionnelle et constructive.
Utilisation des objections comme opportunités pour renforcer le pitch.

Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.
Alternance de théorie et de pratique* Nombreux exercices pratiques et mises en situation.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.
Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.
Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

