

PROGRAMME DE FORMATION

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Pitcher son métier

1 jour

Public visé : Entrepreneurs, dirigeants, indépendants

Prérequis : Aucun prérequis nécessaire sur cette formation

Objectifs généraux :

- Comprendre les enjeux du pitch en fonction des contextes et des interlocuteurs
- Apprendre à structurer un pitch percutant et adapté à différentes situations professionnelles
- Développer une posture et une aisance orale pour capter et convaincre son audience.
- Acquérir des techniques d'amélioration continue grâce à l'expérimentation et aux retours d'expérience

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les différents contextes et opportunités de pitch afin d'adapter son discours
- Construire un pitch structuré en tenant compte des attentes des interlocuteurs et des objectifs poursuivis
- Rédiger des scripts de pitch efficaces en lien avec une ligne éditoriale cohérente.
- Mettre en pratique son pitch en situation réelle et ajuster sa performance en fonction des feedbacks
- Analyser sa prestation et définir des axes d'amélioration pour optimiser son impact

Durée : 7h00

Délai d'accès : 72 heures avant le début de la formation

Tarifs : 400 € HT + 50 € HT de frais de dossier (soit 540 € TTC)

Méthodes pédagogiques : Méthodes expositives, démonstratives et actives

Modalités d'évaluation : Etudes de cas, mises en situation et quiz interactif

Accessibilité : Personnes à mobilité réduite



TERRITOIRE
D'ENTREPRENEURS

PROGRAMME DE FORMATION

Cette formation va te permettre d'apprendre à adapter ton discours en fonction de ton audience, à structurer un pitch percutant et à captiver tes interlocuteurs avec aisance et impact. Grâce à cette formation tu auras toutes les clés pour convaincre en toutes circonstances.

PITCHER SON MÉTIER

L'environnement du PITCH

- Les finalités du PITCH selon le contexte de l'entreprise et du pitcheur
- Les situations et les opportunités de se présenter avec les menaces inhérentes
- Les matrices VVM et CEM et la posture naturelle du pitcheur

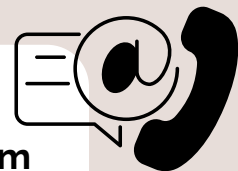
Les modèles appliqués aux différents scénarios

- Les différentes matrices situationnelles
- Les attentes des récepteurs et les réponses à apporter
- La ligne directrice (éditoriale) et éléments de langage en lien avec la VVM et CEM
- La rédaction des scripts

Atelier : et maintenant PITCHONS !!!

- Mise en situation
- Feedback individuel et collectif
- Identification des zones d'adaptation ou de progression, matrices AVIO et RANAA

Pour plus d'information :
formation@territoireentrepreneurs.com
07 45 06 68 59



Territoire d'Entrepreneurs, Organisme de formation
SIRET 928 732 205 00010
Déclaration d'activité enregistrée sous le N°75331695733
auprès du préfet de région Nouvelle-Aquitaine