

Programme de formation

SAVOIR PITCHER

Public concerné

Toute personne amenée à prendre la parole en public pour se présenter, parler de son activité, de son projet, de son entreprise, ... et souhaitant perfectionner sa pratique, gagner en confiance et en pertinence.

Pré requis :

Aucun

Objectifs de la formation

A l'issue de cette formation, les stagiaires auront développé des compétences utiles pour :

- Gérer leurs émotions,
- S'exprimer pour se faire comprendre,
- Avoir une expression synthétique, efficace et convaincante,
- Prendre la parole devant différents publics,
- Réaliser son pitch en toutes circonstances.

Contenu de la formation

Les thèmes abordés :

Les techniques d'expression orale

- Le pitch de l'ascenseur
- La mobilisation d'un auditoire
- La gestuelle et la projection de la voix
- La construction du propos
- La gestion des émotions

1. Analyser les représentations liées à la prise de parole en public

- Identifier les qualités et les défauts d'un orateur
- Comprendre les émotions provoquées par la prise de parole en public
- Définir les objectifs de communication poursuivis

2. Cultiver son savoir être

- Valoriser ses capacités
- Mettre en place la démarche pour gagner en confiance
- Modérer ses émotions
- Utiliser le non-verbal
- Se faire confiance et rester soi-même
- Prendre du plaisir à communiquer

3. Maîtriser le savoir dire

- Les techniques de respiration
- Le choix de la posture
- Les réglages de la voix : projection, volume, articulation, débit

4. Développer son savoir-faire

- Que dire de soi ; préparer son pitch
- Capter l'attention
- Susciter l'intérêt de son interlocuteur
- Structurer son propos
- Maîtriser le temps

Moyens prévus

● Moyens pédagogiques

Autodiagnostic, cours interactifs, mixant apports théoriques et schémas pratiques, ateliers en sous-groupe à partir de cas concrets et de mises en situation multiples individuelles ou collectives.

Cette formation prend systématiquement appui sur l'expérience des participants afin que réflexions, échanges, acquisitions d'outils et mises en situation permettent une appropriation immédiate en fonction de la personnalité de chacun et de son contexte.

● Moyens d'encadrement

Le formateur : Stéphane Sanchez

Moyens permettant le suivi et l'évaluation de la formation

- **Suivi de la formation**

Feuille d'émargement signée par demi-journée par le stagiaire et le formateur

- **Évaluation de la formation**

Au démarrage de la formation

Questionnaire de positionnement

Au cours de la formation

Exercices de mise en situation

En fin de formation

Pour améliorer l'offre de cette prestation, un questionnaire de satisfaction est à remplir par les stagiaires à l'issue de la formation.

Infos pratiques : lieu de la formation, restauration, hébergements (plan et listes) seront communiquées dans la convocation

Modalités et délai d'accès

- **Durée totale de la formation** : de 3h30 à 7h00
- **Période de réalisation** : selon calendrier défini
- **Délai d'accès** : cette formation est organisée sur des dates qui seront définies avec l'entreprise en intra ou selon une date arrêtée 2 mois avant pour l'inter-entreprises
- **Modalités** : Inter - l'inscription se fait après un RDV téléphonique/intra : se fait suite à un RDV préalable
- **Horaires** : 9H00- 12 H30/ 13H30 - 17H00
- **Rythme** : en continu ou discontinu
- **Modalité de déroulement** : action de Formation en présentiel en intra ou inter inter - entreprise
- **Lieu de formation** : au sein des locaux du client ou chez Manèges Conseil

Accessibilité handicap : Cette formation est accessible aux personnes en situation. Pour une meilleure adaptation, merci de nous contacter au préalable

Tarif : selon convention de formation ou grille tarifaire établie