

L'art du pitch pour gagner en impact à l'oral

Cette formation vous apportera les clés pour préparer vos prises de paroles avec la technique du pitch, de gagner en impact dans vos messages et d'affirmer votre leadership.

OBJECTIFS

- Aller à l'essentiel dans ses prises de parole : pitch !
- Structurer sa prise de parole et gagner en impact
- S'affirmer dans ses prises de parole

PROGRAMME

Evaluer son rapport à l'oral

- La place de l'oral dans son activité et les enjeux
- Ce qui est en jeu dans l'oral : la communication verbale, et non verbale, le positionnement, l'affirmation,
- Son rapport à l'oral : affirmé, trac,
 - > Exercice de présentation de manière affirmée de 3 minutes par personne

Acquérir la technique du pitch pour donner de l'impact à ses propos

- Prendre en compte son interlocuteur : s'adapter et anticiper (les 5 questions que je n'aimerais pas qu'il me pose...)
- Les outils pour démarrer : QQCOQPP
- Pitcher pour convaincre ! quel que soit le canal (prise de parole en réunion, entretien téléphonique, présentation devant un public, prise de parole au sein de l'équipe,)
- Trouver le bon message , accrocher son public, interagir avec diplomatie et assurance
 - > Construction de son pitch avec un guide méthodologique , apport sur le storytelling, l'art de convaincre, les techniques d'écoute)

Capter l'attention

- La place de l'information importante : les plus belles fraises, au-dessus du panier !
- Pensez message clé !
- La communication non verbale : travailler sa voix et sa posture
 - > Reprise de l'exercice précédent en appliquant les techniques de lisibilité et l'expression corporelle, exercice de respiration ; exercice sur la voix (techniques théâtrales)

S'entraîner !

- Mise en application en groupe et individuel en appui sur des thèmes puisés dans leur quotidien
- Analyse de la progression de chacun : mes atouts, ce que quoi je dois être vigilant



2 jours

prix par participant

1 460 € HT

code formation : SF04

option restauration

18 € par jour

LES + TANIT FORMATION

- Les méthodes pédagogiques sont essentiellement actives, en appui sur leurs propres exemples et privilégient l'entraînement.
- Les techniques sont pratiques, ludiques et facilement transférables dans leur quotidien ; elles visent à réassurer sur ses capacités à communiquer efficacement à l'oral et de renforcer ses compétences à capter l'attention.

POUR QUI ?

- Toute personne qui souhaite gagner en impact dans ses prises de parole (manager, chef de projet, ...)

PRÉ-REQUIS

- Venir si possible en formation avec des cas puisés dans son quotidien et tout support utile.

SESSIONS

Paris

- 29-30 avr. 2024
- 15-16 mai 2024
- 12-13 juin 2024
- 11-12 sept. 2024
- 15-16 oct. 2024
- 21-22 nov. 2024
- 3-4 déc. 2024

- Conseils pratiques individualisés : comment valoriser mes atouts et transformer mes points d'efforts comme un + ?
 - > Entraînement, mises en situation, analyse en groupe

Plan d'action !

- Evaluer sa progression
- Définir ses axes de progrès
- Etablir un plan d'action
 - > Plan d'action en individuel

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
Code _____
Date _____ Lieu _____
Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
Adresse _____
Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
Nom _____ Prénom _____
Fonction _____ Tél.(ld) _____
Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il
apparaître sur votre facture ?

Oui Non

Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non

Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
(à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR

FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337

BIC : CMCIFRPP

Nom _____

Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.