

## PITCHER POUR CONVAINCRE

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AB066	1 jour - 7 h	Bases	Présentiel ou à distance	681,00 €

### LIEUX ET DATES :

Nous consulter

### OBJECTIFS

- Écrire rapidement un pitch afin de mieux convaincre.
- Intégrer l'importance du non verbal.
- Développer différentes techniques de présentation.

#### **Information complémentaire :**

Toutes nos sessions sont désormais disponibles en présentiel ou à distance.

Vous souhaitez suivre une formation à distance ?

Inscrivez-vous à la session et indiquez-nous la modalité de participation que vous souhaitez par mail à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)

Pas de date disponible ? contactez-nous à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr)

**Consultez le taux de satisfaction de nos formations**  
**[ici >>](#)**

### POINTS FORTS

#### **Modalités pédagogiques :**

**Contenu pédagogique développé sur base de l'expérience en entreprise de la formatrice.**  
**Apport théorique minimal afin de laisser place à l'expérience humaine.**  
**Cette formation allie à merveille des concepts avec des exercices pratiques. Apprentissage tout en s'amusant.**  
**En fonction du temps alloué, cette formation est déclinable en courte ou moyenne durée.**

**Formateur(s) :**

**La personne donnant cette formation a de l'expérience du terrain, en intervenant sur différents forums et conférences.**

**En plus des théories sur les techniques de présentation, elle a été également certifiée en une des démarches psychologiques comme la PNL- programmation neurolinguistique, afin de lier les techniques de présentation aux comportements personnels.**

**Elle a la compétence de créer des environnements ludiques pour des mises en situation, tout en garantissant un apprentissage professionnel.**

## PROGRAMME

- A. Introduction
  - 1. Brise glace
  - 2. Agenda
  - 3. Qu'est-ce qu'un pitch
- B. Emetteur et... Récepteur
  - 1. Explication du concept
  - 2. Exercice
- C. Verbal : discours
  - 1. Explication
  - 2. Quel contenu pour quel temps de parole
  - 3. Exercice
- D. Non verbal : voix
  - 1. Illustration
  - 2. Jeux de rôles
- E. Non verbal : Présence
  - 1. Illustration
  - 2. Jeux de rôles
- F. Tout en un
  - 1. Préparation
  - 2. Exercice collectif
  - 3. Feedback
- G. Conclusion
  - 1. A retenir
  - 2. Tips & tricks

**Validation des acquis :**

- **Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM.**
- **Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage.**
- **Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.**

**Personnalisation parcours :**

**Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.**

## PUBLIC

Toute personne amenée à faire une présentation ou s'exprimer devant un public interne ou externe à l'entreprise.

**Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap** : L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat. [Veuillez consulter notre fiche d'information sur l'accueil des personnes en situation de handicap - ici](#)

## PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis

### **Modalité d'accès :**

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à [mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr) au moins 1 jour avant le début de la formation.
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance
- Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

## TARIFS ET FINANCEMENTS

681,00 €  
Exonérés de TVA

## CONTACT

[mo-inscriptions@ifpass.fr](mailto:mo-inscriptions@ifpass.fr) / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 23/12/2024 à 08:14