PITCHER POUR CONVAINCRE

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :	
AB066	1 jour - 7 h	Bases	Présentiel ou à distance	635,00 €	

LIEUX ET DATES:

PARIS

- Du 02/10/2023 au 02/10/2023

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 moinscriptions@ifpass.fr

Pas de date disponible ? contactez-nous à mo-inscriptions@ifpass.fr

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 étant oratrice intervenant à 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
- 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.

Toute personne amenée à présenter en interne ou en externe

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 <u>mo-inscriptions@ifpass.fr</u> 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

635,00 € Exonérés de TVA Déjeuners offerts

CONTACT

mo-inscriptions@ifpass.fr / 01 47 76 58 70

Généré le 18/12/2025 à 06:05