

Présenter votre activité (pitch)

3
demi-
jours

Description brève des objectifs

Au cours de cette formation, vous apprendrez les techniques clés pour créer un pitch efficace et mémorable, que ce soit pour présenter votre entreprise, votre projet, votre idée novatrice ou même vous vendre en tant que professionnel. Vous comprendrez comment structurer votre discours, choisir les bons mots et les éléments visuels percutants, ainsi que gérer votre langage corporel pour renforcer votre message.

A l'issue de cette journée de formation, les stagiaires seront capables de :

- **Captiver l'attention** : L'objectif principal d'un pitch est d'attirer et de captiver l'attention de votre public dès les premières secondes. Vous souhaitez susciter l'intérêt et inciter votre auditoire à vouloir en savoir plus sur votre entreprise, votre produit ou votre idée.
- **Communiquer clairement votre proposition de valeur** : Un bon pitch doit transmettre clairement la proposition de valeur de votre entreprise ou de votre produit. Vous devez expliquer en quoi votre offre est unique, quel problème elle résout et quel avantage elle apporte aux clients.
- **Établir la crédibilité** : Vous devez convaincre votre public que vous êtes la personne ou l'entreprise adaptée pour réaliser votre idée ou exécuter votre projet. Mettez en avant vos compétences, votre expertise, vos réalisations passées ou vos partenariats stratégiques pour renforcer votre crédibilité.
- **Créer une connexion émotionnelle** : Les meilleurs pitches parviennent à établir une connexion émotionnelle avec le public. Racontez une histoire authentique et engageante pour créer une relation personnelle et susciter l'adhésion émotionnelle.
- **Obtenir des résultats concrets** : L'objectif ultime d'un pitch est de générer des résultats concrets. Cela peut se traduire par des investissements, des partenariats, des ventes, des opportunités de financement ou d'autres formes de collaboration.
- **Inciter à l'action** : Un bon pitch doit amener votre auditoire à passer à l'action. Que ce soit pour vous contacter, acheter votre produit, investir dans votre entreprise ou vous rejoindre, vous devez fournir un appel à l'action clair et convaincant.
- **Pratiquer et perfectionner votre présentation** : Aider à développer vos compétences en matière de présentation et à vous fournir des outils et des techniques pour améliorer votre performance lors de vos présentations.
- **Savoir utiliser le non-verbal** : cette formation permettra aussi à chacun de savoir utiliser le non-verbal au sein de leur présentation

Public concerné

Porteurs de projets de création d'entreprise, Entrepreneurs à l'essai

Prérequis

Etre accompagné par Couveuse Innovation

Moyens pédagogiques

1. **Exercices pratiques** : Les exercices pratiques sont essentiels pour mettre en pratique les compétences acquises. Les apprenants peuvent être invités à préparer et à présenter des pitches sur des sujets spécifiques, en se concentrant sur différents aspects tels que la structure, l'argumentation ou l'utilisation des supports visuels. Ces exercices permettent d'améliorer les compétences de présentation et de recevoir des retours constructifs.
2. **Feedback et coaching individuel** : Le formateur peut fournir des feedbacks personnalisés aux apprenants, en soulignant les points forts et en identifiant les domaines à améliorer. Un coaching individuel permet de travailler sur les aspects spécifiques qui nécessitent une attention particulière et d'apporter des ajustements pour une présentation plus efficace.
3. **Jeux de rôle** : Les jeux de rôle permettent de simuler des situations réelles de pitch, où les apprenants peuvent jouer le rôle du présentateur et du public. Cela offre une expérience pratique et interactive, tout en permettant de développer la confiance en soi et la capacité à gérer les interactions.
4. **Cours magistraux** : Le formateur peut dispenser de cours théorique pour introduire les concepts clés liés au pitch, tels que la structure, l'impact émotionnel, la communication verbale et non verbale, etc. Ces cours permettent d'acquérir une base solide de connaissances.

Moyens administratifs

Feuille d'émargement du stagiaire / Feuille d'appréciation de la formation

Programme

JOURNEE 1	JOURNEE 3
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Introduction à l'éloquence ✓ Comprendre l'importance de l'intonation et de la respiration ✓ Savoir mettre des pauses dans des phrases ✓ Comprendre le non-verbal 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Savoir réaliser son propre pitch ✓ Comprendre comment répondre aux questions en restant dans une dynamique ✓ Savoir utiliser le non-verbal
JOURNEE 3	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Comprendre l'importance du pitch ✓ Connaître notre comportement refuge ✓ Savoir réaliser un pitch 	

Evaluation des acquis

L'évaluation des acquisitions des compétences des stagiaires est réalisée en continue et par le formateur. Les participants exposeront leur pitch lors d'un événement de convivialité organisé par Couveuse Innovation durant lequel ils seront filmés.

Formateur(s)

Adenis Emma- Etudiante entrepreneuse - Formatrice en éloquence et développement personnelle.

Tarif

La formation est entièrement prise en charge par Couveuse Innovation pour les entrepreneurs à l'essai