

Formation Pitch Commercial :

Date et Heure	Activité	Détails
Jeudi 20 juin : 13:30 - 17:00		
13:30 - 13:45	Accueil et présentation de la formation	<ul style="list-style-type: none"> • Accueil des participants. • Présentation des objectifs et du programme de la formation. • Tour de table.
13:45 - 14:15	Ateliers de réflexion sur le Pitch commercial et l'Elevator Pitch	<ul style="list-style-type: none"> • Pitch ton partenaire • Matrice EPCD (Expérience, Performance, Compétence, Différence) pour mettre en avant les compétences et les qualités de chacun qu'ils peuvent implémenter dans leur pitch. • Brainstorming sur la définition d'un pitch réflexion en groupe. • Méta plan pour réfléchir à des outils ou des idées à mettre en place sur les sujets sélectionner dans le brainstorming.
14:15 - 14:45	Introduction théorique sur les grands principes de la communication	<ul style="list-style-type: none"> • Définition, importance, structure d'un pitch commercial efficace, éléments clés. • Définition et apport théorique d'un pitch elevator, différentes étapes d'un pitch elevator. • La règle des 3V dans la communication. • Présentation de la communication verbale, non-verbale et para-verbale.
14:45 - 15:15	Les outils indispensables à connaître pour un pitch	<ul style="list-style-type: none"> • Introduction à la Programmation Neuro Linguistique (PNL). • Un zoom sur la méthode de Gordon. • Présentation des 9 types de profil de l'ennéagramme. • Présentation de l'outil DISC.
15:15 - 15:30	Pause	
15:30 - 16:15	Tables tournantes pour réfléchir sur des problématiques du pitch	<ul style="list-style-type: none"> • Réflexion collective sur des problématiques ou des points de réflexion collective approfondis • Animation d'un débat en cas de contradiction
16:15 - 16:30	Quizz Kahoot	<ul style="list-style-type: none"> • Pour synthétiser la journée de formation création d'un Quizz de 15 questions.
16:30 - 17:00	Jeux d'improvisations	<ul style="list-style-type: none"> • 1 thème 4 images, racontez une histoire en improvisant pendant 2 minutes • L'interdit de prononcer, 1 thème à faire deviner sans prononcer des mots interdits. • Conclusion + tour de table pour avoir du feedback sur le déroulé de la demi-journée.

Vendredi 21 juin : 09:00 - 12:30		
09:00 - 09:15	Révision et questions	<ul style="list-style-type: none"> Rappel des concepts vus la veille, réponses aux questions.
09:15 - 10:15	Introduction au Pecha Kucha	<ul style="list-style-type: none"> Présentation du concept Pecha Kucha (20 images x 20 secondes), exemples et analyse.
10:15 - 10:30	Pause	
10:30 - 11:30	Préparation du Pecha Kucha	<ul style="list-style-type: none"> Préparation des Pecha Kucha par les participants, instructions sur la conception des diapositives.
11:30 - 12:30	Enregistrement Vidéo des Pecha Kucha	<ul style="list-style-type: none"> Présentation des Pecha Kucha devant la caméra, conseils pour améliorer la prestation.
12:30 - 13:30	Déjeuner	
13:30 - 14:00	Introduction théorique sur la prise de parole en public	<ul style="list-style-type: none"> Travailler sa voix Travailler sur son centre de gravité Postures et gestes à éviter Postures et gestes à adopter Présentation des outils pour améliorer sa prise de parole en public (le palais mental et le tunnel de concentration).
14:00 - 15:00	Préparation et Répétition du Pitch de 3 Minutes	<ul style="list-style-type: none"> Préparation et répétition des pitch de 3 minutes, travail en binômes, feedback personnalisé.
15:00 - 15:15	Pause	
15:15 - 16:15	Présentation des Pitch de 3 Minutes	<ul style="list-style-type: none"> Présentation des pitch de 3 minutes devant la caméra, enregistrement pour analyse ultérieure. 2 passages réalisés, avec et sans diaporamas.
16:15 - 17:00	Analyse Vidéo et Débriefing des vidéos	<ul style="list-style-type: none"> Visionnage des enregistrements Analyse collective Feedback constructif du formateur et des pairs.

Les objectifs SMART de la Formation :	
Spécifique	<ul style="list-style-type: none"> - Les participants sauront structurer un pitch commercial de 3 minutes en suivant un schéma clair et précis (introduction, développement, conclusion). - Les participants pourront identifier et utiliser les techniques de communication non verbale pour améliorer leur présentation. - Les participants maîtriseront l'approche Pecha Kucha et pourront l'appliquer à leurs propres pitch.
Mesurable	<ul style="list-style-type: none"> - À la fin de la formation, chaque participant réalisera un pitch de 3 minutes devant le groupe. - Les participants recevront un feedback basé sur des critères prédéfinis (structure, clarté, communication non verbale). - Les vidéos des pitch seront analysées pour évaluer les améliorations.
Atteignable	<ul style="list-style-type: none"> - La formation est conçue pour être pratique et interactive, permettant aux participants de s'exercer et de recevoir un feedback immédiat. - Les sessions de jeu de rôle et de brainstorming permettront aux participants d'appliquer les concepts théoriques dans un cadre pratique.
Réaliste	<ul style="list-style-type: none"> - Les objectifs sont réalistes compte tenu du temps alloué (10h30 de formation réparties sur 1,5 jours) et des ressources disponibles (formateur expérimenté, matériel pédagogique).
Temporel	<ul style="list-style-type: none"> - Les objectifs doivent être atteints à la fin de la formation, le vendredi 21 juin à 17:00.

Les Moyens Pédagogiques	
Exposés théoriques	<ul style="list-style-type: none"> - Présentations PowerPoint sur les concepts clés du pitch commercial. - Discussions interactives pour clarifier les concepts
Ateliers pratiques	<ul style="list-style-type: none"> - Sessions de brainstorming en groupe pour générer des idées et structurer les pitch. - Exercices de jeu de rôle pour simuler des situations réelles de pitch.
Activités vidéo	<ul style="list-style-type: none"> - Enregistrement des pitch pour une analyse détaillée. - Visionnage et analyse des vidéos pour identifier les points forts et les axes d'amélioration.
Feedback et débriefing	<ul style="list-style-type: none"> - Sessions de feedback constructif et personnalisé après chaque présentation. - Discussions de groupe pour partager les apprentissages et les meilleures pratiques.

Outils Pédagogiques

Matériel audiovisuel	<ul style="list-style-type: none">- Projecteur et écran pour les présentations PowerPoint.- Téléphone pour enregistrer les pitch des participants.- Ordinateurs ou tablettes pour chaque participant
Supports de présentation	<ul style="list-style-type: none">- Diapositives PowerPoint sur les aspects théoriques et pratiques du pitch commercial.- Exemples imprimés de pitch réussis
Outils de préparation	<ul style="list-style-type: none">- Papier, stylos, et tableaux blancs pour les sessions de brainstorming.- Fiches de préparation pour aider les participants à structurer leurs pitch.
Matériel Divers	<ul style="list-style-type: none">- Chronomètres pour s'assurer que les pitch respectent le timing imparti.- Chaises et tables disposées en U pour favoriser les discussions et les échanges.