

# Pitchez avec succès

## Parcours Mobile learning

Cours Pratique de ½ journée  
Réf : 5PI - Prix 2022 : 50€ HT

Pour devenir un professionnel du pitch, vous apprendrez l'ensemble des techniques de communication pour rédiger un discours court, convaincant et percutant afin de mieux vendre vos idées.  
Votre parcours et la plateforme dédiée sont ouverts pendant 3 semaines.

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

- Mettre son pitch en scène et faire court
- Acquérir les bases de l'esprit de synthèse
- Définir sa ligne directrice et ses arguments
- Convaincre son interlocuteur
- Développer sa confiance en soi
- Comprendre ses émotions pour les canaliser

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Ce parcours vous donne accès à un ensemble de modules constitué d'activités ludiques de courtes durées (jeux, challenges, vidéos, REX...). Il vous permet de stimuler votre motivation et de favoriser l'ancrage Mémoirel®. Des notifications sont envoyées régulièrement pour augmenter votre engagement.

## LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 04/2022

### 1) L'art du pitch, l'adhésion en 3 minutes

- Connaître les enjeux du pitch.
- Pitcher avec le storytelling.
- Adopter les bonnes règles d'écriture.
- Communiquer selon les trois modalités du pitch.
- Mettre son pitch en voix.
- Mettre son pitch en scène.

### 2) Esprit de synthèse à l'écrit et à l'oral

- Connaître les bases de l'esprit de synthèse.
- Lire efficacement les supports écrits.
- Optimiser sa prise de notes.
- Élaborer une synthèse.
- Réaliser un exposé oral.

### 3) Argumenter efficacement : garder le cap

- Définir sa ligne directrice.
- Choisir ses arguments.
- Rédiger ses messages.
- Répondre aux objections.

### 4) S'adapter à son interlocuteur

- Comment rentrer en contact avec son interlocuteur ?
- Prendre contact : comment s'adapter ?
- Connaître : comment s'adapter ?

### PARTICIPANTS

Toute personne souhaitant développer une communication convaincante, percutante et courte.

### PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

### COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Convaincre : comment s'adapter ?
- Comment gérer les situations difficiles ?

#### 5) Développer son assertivité

- S'affirmer en respectant l'autre.
- Connaître ses besoins pour les analyser.
- S'affirmer pour gagner confiance en soi.
- Savoir dire non, c'est se dire oui à soi.
- Rechercher une posture gagnant/gagnant.

#### 6) Gérer ses émotions au travail

- Comprendre les émotions.
- Gérer les dysfonctionnements des émotions.
- Canaliser ses émotions.
- Maîtriser ses émotions pour en faire ses alliées au travail.
- Canaliser ses émotions par la pratique.