

L'art d'un discours engageant

Pitchez, soyez percutant



Vous voulez lever des fonds ?

Présenter un projet ou une idée de façon à faire adhérer vos interlocuteurs ?

Augmenter votre réseau et vos opportunités ?

Ou simplement vous présenter de façon authentique ?

Comment ?

En gagnant en confiance en soi, plaisir et en impact !

En gagnant en structure, clarté et visibilité !

En intégrant un parcours pour

- Mettre en lumière votre signature personnelle !
- Utilisez votre mode de fonctionnement, vos préférences comportementales et développez votre style d'orateur, dans votre unicité.
- Captiver votre interlocuteur afin de l'engager, et déclencher le passage à l'action.
- Et bien plus encore ...

Véronique Leroy

☎ 33 6 46 60 12 77

@ vleroy@ecole-authenticite.fr

Emmanuel Deso

☎ 33 6 75 48 67

@ edeso@ecole-authenticite.fr

<https://www.ecole-authenticite.fr/>

L'école de l'authenticité, Consult & Action : 132 Rue Bossuet, 69009 LYON

Siret 451 498 430 00045

Numéro de déclaration d'activité auprès de la préfecture ARA : 82 26 01687 26

Object de la formation : Pitcher, être percutant.

Objectifs de la formation

- Mieux se connaître pour communiquer de façon efficace et engageante avec tout type d'interlocuteur
- Définir votre message clé et à structurer vos pitches
- Capter l'attention
- Développer son impact : fond et forme
- Découvrir des clés pour être clair et concis : le choix des mots
- Savoir interagir au bon moment pour engager son interlocuteur
- Oser déclencher une action



Moyens pédagogiques : apports théoriques, mises en situations, exercices de préparation, exercices face caméra.

Public : Dirigeants, cadres, chefs de projets, indépendants...

Pré requis : aucun

Durée : 1 jour soit 7 h en présentiel (suivi post formation en option selon vos projets)

Nombre de participants : 4 à 6 personnes par formateur

Dates : voir notre site web <https://www.ecole-authenticite.fr/formations>

Evaluation des compétences : le formateur établira une évaluation en 3 niveaux Acquis, En cours d'Acquisition, Non Acquis.

- Positionnement avant et après la formation

- Validation pratique : mise en situation

Validation de la formation : Attestation de fin de formation et certificat de réalisation.

Logistique : Après validation du devis, vous recevrez par voie dématérialisée une convocation indiquant l'adresse et les horaires de la formation ou les liens d'accès à la classe virtuelle.

Accessibilité Handicap : L'école de l'authenticité doit être informée en amont de la présence de stagiaires en situation de handicap afin d'en adapter le rythme et les moyens.

Nous veillons à garantir l'égalité des droits et des chances des personnes handicapées pour accéder à la formation et valider leur parcours

Contenu de la formation

Matinée : 3,5 heures

La connaissance de soi et de son projet

- Mon projet professionnel
- Quelles sont mes ressources personnelles ?
- Quel est mon style ?
- Travailler son pitch court et long (7 sec à 2 min)
- Le pitch à l'écrit : où l'utiliser
- Les émotions énergisantes et énergivores
- Apprendre à aimer mon image
- S'entraîner face caméra et avec le groupe
- Travailler en intelligence collective avec des présentations croisées

Après-midi : 3,5 heures

Les clés et principes d'un pitch authentique

- Structure du pitch court (7 à 15 sec)
- Structure du pitch long (1 à 2 min)
- Comment réduire ou rallonger son pitch
- Les principes du pitch histoire
- Les gestes, le sourire, l'intention
- Moduler votre voix, utiliser le silence pour gagner en impact
- Ce que je dois abandonner pour être authentique

Comment briser la glace

- Les bonnes questions aux bons moments

La formation inclut

- Votre profil de communicant : préférences comportementales (DISC) : moteurs (WPMOT) Ce qui vous permet une profonde connaissance de vous-même pour mieux communiquer avec les autres
- Les éléments de préparation : document et vidéo
- Documents pédagogiques

Les plus pour vous : Impact – Clarté – Confiance – Plaisir – Assertivité - Authenticité – Aisance – Connexion- Auto-régulation émotionnelle.



Intervenants pressentis, pour vous accompagner

Véronique Leroy : L'intelligence de l'impact



Véronique est formatrice et conférencière. Depuis 8 ans elle a formé 250 conférenciers, de nombreux dirigeants et cadres en formation et atelier.

Ses clients remarquent sa présence, sa simplicité et son côté positif.

Sa force est de clarifier votre message clé, de vous aider à structurer et donner de la couleur à vos idées pour que vos interventions gagnent en puissance.

Elle est co-auteure de l'ouvrage

« Pitchenz, soyez percutant en 7 secondes » Editions Dunod

Emmanuel Deso : Alchimiste des émotions

Sa conviction : L'intelligence émotionnelle au cœur du management !
Les émotions sont à la source de nos actions, de nos motivations et d'une prise de parole authentique et engageante.

Emmanuel Deso est un spécialiste des approches comportementales en milieu professionnel. Formateur et coach depuis plus de 20 ans, il a accompagné des milliers de dirigeants, managers et commerciaux dans leurs univers professionnels afin de développer leur force de persuasion, en s'appuyant sur leur intention et leurs émotions.

Faire ce que l'on aime... ou apprendre à aimer ce que l'on fait... comme socle de l'excellence.

