

Pitcher une proposition

2 jours - 14,00 heures

Programme de formation

Objectifs pédagogiques

- Capturer l'attention et susciter la curiosité en peu de temps
- Attirer l'attention d'abord sur les bénéfices de votre offre
- Rendre son pitch concret
- Valoriser sa proposition, raconter la belle histoire
- Transmettre sa conviction non verbalement

Compétences visées

- Synthétiser sa pensée autour d'un message
- Susciter la curiosité sur son idée, son projet
- Convaincre du bénéfice d'une offre ou d'un produit
- Valoriser l'équipe

Description / Contenu

Etape 1 : Pitcher, qu'est-ce que c'est ?

- A quoi cela sert ?
- Les principes du pitch commercial

Atelier collaboratif sur les pratiques actuelles

Etape 2 : Susciter la curiosité immédiatement

- Les techniques d'accroche

Exercices d'application

- Pitcher en une phrase

Etape 3 : Attirer l'attention sur le bénéfice

- Pourquoi cette offre ?
- Pourquoi cette équipe ?
- Différents modèles de pitch

Appliquer sur des situations professionnelles

Etape 4 : Valoriser ses spécificités

- Valoriser ses différences
- Raconter les belles histoires

Mémaplan en équipes, exercices de storytelling

Modalités pédagogiques

Atelier présentiel d'une demi à une journée

Classes virtuelles à distance : 1 à 2 étapes de 3h30

Coaching de soutenances d'appel d'offre - séances de 2 à 3h

Moyens et supports pédagogiques

Slide show sur PPT

Mémo pédagogique - synthèse des méthodes enseignées

Outils digitaux (Mentimeter, Jamboard ...)





Modalités d'évaluation et de suivi

- Auto-positionnement des participants sur une plateforme digitale partagée avec le formateur(début et fin de formation)
- Evaluation acquis par le formateur en sortie de formation
- Evaluation à chaud juste après la formation
- REX – Ateliers d'une heure de partage de pratiques un mois ou deux après la formation initiale
- Coachings individuels de suivi à la demande
- Evaluation à froid un ou deux mois après la formation
- Questionnaire d'impact envoyé au commanditaire trois mois après la formation

Nous sommes à votre écoute au 01 47 66 25 20

[M&A-SoftSkills Factory](#)