

OBJECTIF(S)

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Se présenter de manière concise, percutante et claire, réussir une première impression, susciter l'intérêt de ses prospects et contacts, donner envie de poursuivre la relation, donner de la vie à son discours
- Principes et formes de Pitch, construire son Pitch
- Répéter et présenter son Pitch
- S'adapter aux imprévus.

DURÉE

1 jour - 7 heures
09h15-12h45 / 13h30-17h00

TARIF NET DE TVA

Tarif TNS
Nous contacter

Tarif autre public
245 euros

EFFECTIF

Présentiel
Min 5 – Max 12 personnes

LIEU DE FORMATION

CMA 78
19 avenue du Général
Mangin
78000 Versailles

CONTACT

Service Formation
LAURENT Amélie
01.39.43.43.45
formation.78@cma-idf.fr
<https://www.apprentissage-formation-cma78.fr/Site web>

PROGRAMME**L'identification de son public**

- Le public et ses spécificités
- L'adaptation de son discours
- La posture à adopter en fonction des interlocuteurs

Les différentes phases de préparation : la construction du fond

- L'accroche pour « donner envie »
- L'enchaînement des idées
- Le discours : précision, concision, synthétique

Les différentes phases de préparation : la construction de la forme

- Le rappel des principes de base de la communication
- La communication verbale et non verbale
- Les techniques d'argumentation
- La posture d'orateur

Susciter et maintenir l'intérêt

- Impliquer et interagir avec l'auditoire
- Illustrer son propos
- Donner du relief à son intervention
- Savoir convaincre : des arguments pour la tête, le cœur, le corps
- Savoir conclure son intervention
- Minuter son intervention afin de bien faire passer ses messages

La gestion des imprévus et de la dynamique de groupe

- Les techniques pour gérer les leaders positifs et négatifs
- La gestion des groupes dynamique ou non
- L'anticipation des « questions pièges »

PUBLIC

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants des TPE-PME et demandeurs d'emploi.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés de cas pratiques.

ÉVALUATION

L'évaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation.

PROFIL FORMATEUR

Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine.

SUIVI ET VALIDATION

Délivrance d'une attestation de fin de formation.
Questionnaire de satisfaction.