

Pitcher pour convaincre

Développer un discours clair, structuré et impactant pour capter l'attention et accélérer la prise de décision. Cette formation permet de construire un pitch efficace et de le délivrer avec assurance dans des contextes professionnels variés.

Cours Pratique de 25h

Prix 2026/27 1 990€ HT

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES	Travail à partir de situations réelles issues du terrain, mises en situation et jeux de rôle, partage d'expériences entre participants, apports directement applicables.
PARTICIPANTS	Commerciaux, consultants, managers ou entrepreneurs. Toute personne souhaitant gagner en impact à l'oral.
COMPÉTENCES DU FORMATEUR	Les intervenants sont des professionnels expérimentés, alliant expertise terrain et maîtrise des pratiques pédagogiques. Ils accompagnent régulièrement des équipes en entreprise et adaptent leurs interventions aux réalités opérationnelles des participants. Leur approche repose sur le partage d'expérience, des cas concrets et une forte orientation résultats.
MODALITÉS D'ÉVALUATION	L'acquisition des compétences est appréciée tout au long du parcours à travers des mises en situation, des exercices pratiques et des échanges avec le formateur. Un positionnement en début de formation permet d'identifier les attentes, tandis qu'un bilan en fin de parcours vient mesurer les progrès réalisés et les axes de développement.
MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES	La formation s'appuie sur une pédagogie active, centrée sur l'expérience des participants et l'application concrète des concepts abordés. Les séquences alternent apports ciblés, mises en pratique, études de cas et échanges collectifs. Les participants sont régulièrement sollicités pour analyser leurs propres situations professionnelles et expérimenter de nouvelles approches. L'ensemble du dispositif favorise l'implication, l'interaction et le transfert des acquis en situation de travail.
MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS	L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.
ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES	Contactez nos référents handicap : baptistegaldemar@formeaformation.com zinebzahidi@formeaformation.com Nous étudierons votre demande avec attention afin de vous proposer des solutions adaptées.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre les fondamentaux d'un pitch efficace et structuré
- Adapter son discours en fonction de son interlocuteur et du contexte
- Construire un argumentaire clair, synthétique et impactant
- Renforcer son aisance à l'oral et sa posture professionnelle
- Convaincre et engager son audience pour faciliter la prise de décision

LE PROGRAMME

1) Structurer un message clair et percutant

- Identifier l'objectif du pitch et le résultat attendu
- Clarifier son message principal
- Organiser ses idées autour d'une trame simple et logique
- Aller à l'essentiel sans perdre en impact

Cas pratique : structuration d'un pitch à partir d'un cas réel et reformulation collective

2) Adapter son pitch à son interlocuteur

- Comprendre les attentes de son audience
- Ajuster son discours selon le contexte (client, manager, équipe...)
- Choisir les bons arguments et le bon angle
- Simplifier pour faciliter la compréhension

Mise en situation : adaptation d'un même pitch à différents profils d'interlocuteurs

3) Construire un discours convaincant

- Mettre en avant la valeur et les bénéfices
- Utiliser le storytelling pour capter l'attention
- Créer une progression logique dans l'argumentation
- Intégrer des exemples concrets et parlants

Cas pratique : création d'un pitch structuré avec storytelling

4) Gagner en impact à l'oral

- Maîtriser la posture, la voix et le rythme
- Travailler la présence et l'aisance
- Utiliser le non-verbal pour renforcer le message
- Gérer le stress et les prises de parole

Mise en situation : passage individuel avec feedback sur la performance orale

5) Convaincre et engager son audience

- Répondre aux objections et aux questions
- Créer de l'adhésion rapidement
- Conclure efficacement son pitch
- Donner envie de passer à l'action

Cas pratique : simulation de pitch face à un décideur avec débrief collectif