

PROGRAMME DE FORMATION

“L’art du Pitch Persuasif : Captiver et Convaincre en un Temps Record”

Modalités d’admission et de déroulement :

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, par téléphone. Votre demande d’inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. Toute commande de formation doit faire l’objet d’une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s’engage à avoir eu connaissance. La formation ne pourra débuter qu’au moins après les 10 jours calendaires suivant la réception du bon de commande.

Lieu de la formation

La formation se déroulera en présentiel au Place du 8 Mai 1945 , 72000 Le Mans, sous la supervision du formateur.

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.

Contact : popoformation72@gmail.com

Téléphone : +33 6 72 13 76 85

Durée :

La formation dure 21 heures (3 jours).

Délai d'accès :

Le délai d'accès à la formation est de 10 à 20 jours.



popoformation72@gmail.com



+33 6 72 13 76 85

Public concerné :

Public souhaitant approfondir ses connaissances et développer des compétences opérationnelles dans "L'art du Pitch Persuasif : Captiver et Convaincre en un Temps Record".

Prérequis d'accès à la formation :

Aucun prérequis

Tarif :

1 200€ TTC

Objectifs pédagogiques

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

- Construire un pitch structuré et percutant selon leur objectif et leur public.
- Identifier et mobiliser les leviers de persuasion adaptés à chaque contexte.
- Gérer leur communication verbale et non verbale pour maximiser l'impact.
- Canaliser le stress et développer une posture confiante et inspirante.
- Convaincre rapidement grâce à un message clair, captivant et mémorable.
- Recevoir et intégrer un feedback constructif pour améliorer leur performance orale.

Méthodes pédagogiques mobilisées :

Suivant la nature de la séquence abordée, les méthodes suivantes seront mobilisées :

- Présentiel interactif : Séances dynamiques favorisant les échanges, les retours d'expérience et les travaux de groupe.
- Supports multimédias : Utilisation de vidéos, modèles de pitch, canevas types et outils de storytelling.
- Mises en situation pratiques : Jeux de rôle, simulations et exercices filmés pour développer la maîtrise orale et la posture.
- Accompagnement individualisé : Coaching personnalisé avec feedback détaillé sur le contenu et la prestation.
- Évaluations formatives : Quiz, auto-évaluations et débriefings réguliers pour mesurer la progression de chaque participant.



Programme détaillé :

Jour 1 : Comprendre et structurer un pitch persuasif

08h00 – 08h30 : Introduction et objectifs de la formation

- Présentation des participants
- Attentes et expériences en matière de pitch
- Objectifs pédagogiques et déroulement

08h30 – 10h00 : Les bases du pitch persuasif

- Définir le pitch et ses différentes formes (elevator, projet, commercial...)
- Identifier les composantes d'un message percutant
- Comprendre les leviers de persuasion : émotion, logique, crédibilité

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Identifier son public et adapter son message

- Analyser les attentes et besoins de l'auditoire
- Déterminer l'objectif du pitch : convaincre, inspirer, vendre, mobiliser
- Adapter le ton, la structure et les arguments à son interlocuteur

12h00 – 13h30 : Pause déjeuner

13h30 – 15h00 : Structurer un pitch captivant

- Les modèles de structuration efficaces (Golden Circle, storytelling, schéma narratif)
- Construire une accroche forte et une chute mémorable
- Trouver le bon rythme pour un format court et percutant

15h00 – 15h15 : Pause

15h15 – 17h00 : Atelier pratique #1 – Construire son premier pitch

- Élaboration d'un premier brouillon de pitch personnel
- Travail en binôme et retours constructifs
- Identification des points forts et pistes d'amélioration



Jour 2 : Gagner en présence et en impact

08h00 – 08h30 : Retour sur la première journée

- Échanges collectifs et partage d'expériences
- Ajustements individuels sur le contenu du pitch

08h30 – 10h00 : Communication verbale et non verbale

- Travailler la voix : respiration, débit, intonation, rythme
- Maîtriser la gestuelle, le regard et l'occupation de l'espace
- Utiliser le silence et le mouvement pour renforcer son message

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Gestion du stress et des émotions

- Techniques de relaxation et d'ancrage
- Transformer le trac en énergie positive
- Gérer les imprévus et réactions du public

12h00 – 13h30 : Pause déjeuner

13h30 – 15h00 : Atelier pratique #2 – Pitch filmé et débriefing collectif

- Présentation du pitch (1 à 2 minutes filmées)
- Analyse vidéo et retours personnalisés
- Renforcement des points de progression

15h00 – 15h15 : Pause

15h15 – 17h00 : Techniques avancées de persuasion

- Utiliser les émotions pour créer la connexion
- L'art de la narration persuasive (storytelling appliqué)
- Créer un message cohérent, fluide et crédible

Jour 3 : Performer et convaincre avec aisance

08h00 – 08h30 : Brise-glace et échauffement vocal

- Exercice collectif de "pitch minute"
- Déblocage express et mise en confiance



08h30 – 10h00 : Finaliser son pitch

- Relecture et ajustements personnalisés
- Harmonisation du contenu et du ton
- Ajuster au contexte (jury, client, investisseur, équipe, etc.)

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Coaching individuel – Répétition et préparation finale

- Simulations en binômes ou en trinômes
- Ajustements d'intonation et de posture
- Entraînement à la gestion du temps et des questions

12h00 – 13h30 : Pause déjeuner

13h30 – 15h00 : Évaluation finale – Pitch face au groupe

- Présentation du pitch final (2 à 3 minutes filmées)
- Évaluation par le formateur et les pairs
- Feedback détaillé et axes de progression

15h00 – 15h15 : Pause

15h15 – 17h00 : Débriefing et clôture

- Bilan collectif et individuel
- Construction du plan d'action post-formation
- Remise des attestations et clôture conviviale

Modalités d'évaluation :

- Évaluations formatives tout au long du parcours (auto-évaluations, mises en situation).
- Évaluation finale : présentation d'un pitch filmé et analysé selon une grille d'évaluation.
- Feedback écrit et oral délivré à chaque participant.

