

Le bon pitch pour le bon programme

VERSION	INTERVENANTS	SUIVI & ÉVALUATIONS
11/4/2022	Hervé MICHEL Vice-Président, <i>UniFrance</i>	Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation et évaluation via un QCM.
ACCESSIBILITÉ	Thomas ROCHE Professeur d'Art Oratoire, <i>Ecole de l'Art Oratoire</i>	DATES
Formation dispensée en français	Marie KHAZRAI Consultante en négociation, médiation et résolution des conflits,	27 et 28 septembre 2022
DÉLAI D'ACCÈS	MODALITÉ PÉDAGOGIQUE	DURÉE
La tenue de la formation sera confirmée aux participants inscrits 2 semaines avant le début de celle-ci si le nombre minimum de participants à la formation est atteint (minimum : 6 personnes)	Deux journées de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (sondages en temps réel, quizz, et nombreuses interactions avec les participants). Pédagogie active et participative.	14h réparties sur 2 journées
OBJECTIF	OBJECTIFS	TARIF
Une formation de deux jours pour maîtriser les codes indispensables du Pitch, apprendre à présenter au mieux son projet et développer son réseau professionnel.	<ul style="list-style-type: none">• Faire bénéficier d'une mise à jour indispensable des connaissances ;• Connaître les codes et les techniques à maîtriser afin de présenter au mieux son programme et s'ouvrir à l'étranger ;• Acquérir les outils de base du pitch ;• Apprendre à développer son réseau professionnel.	900€ HT.
PUBLIC VISÉ & PRÉREQUIS		
Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de la culture, des médias et du numérique. Bilan de positionnement sur demande. Aucun pré- requis n'est demandé.		

PROGRAMME

JOUR 1

09h30 - 13h00

Appréhender l'art du Pitch :

- Connaître la stratégie à réaliser en amont du pitch ;
- Acquérir principes de la technique du pitch ;
- Analyser les différents formats de pitch (elevator pitch, 7' pitch, etc.) ;
- Avoir les bons réflexes selon l'interlocuteur ;
- Etre capable de composer avec les différents genres et leur impact sur la présentation à réaliser.

14h30 - 18h00

L'art de la négociation :

- Savoir comment préparer son pitch dans le cadre plus large d'une négociation
- Maîtriser les 10 questions essentielles avant d'aller pitcher

JOUR 2

09h30 - 13h00

L'art oratoire, maîtriser sa peur : séance de pitch

- Appréhender les techniques de base de prise de parole : savoir poser sa voix, maîtriser ses réactions, rebondir avec aisance ;
- Savoir pitcher à l'oral sans dévoiler trop de détails pour protéger sa création ;
- Devenir acteur de sa présentation.

14h30 - 18h00

- Mise en situation : cas pratique sur un pitch ;
- Debriefing de la simulation et apport théorique ;
- Renforcer sa présence et son leadership au service de son projet.