

# Le bon pitch pour le bon programme

VERSION	MODALITÉ PÉDAGOGIQUE	DATES
Programme réactualisé en décembre 2019	Deux journées de formation en ligne comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide 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.	11 et 12 octobre 2021
ACCESSIBILITÉ		DURÉE
Formation dispensée en français		14h réparties sur 2 journées
DÉLAI D'ACCÈS		TARIF
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		900€ HT.
OBJECTIF	SUIVI & ÉVALUATIONS	
Une formation de deux jours pour maîtriser les codes indispensables du Pitch, apprendre à présenter au mieux son projet et développer son réseau professionnel.	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.	
PUBLIC VISÉ & PRÉREQUIS	OBJECTIFS	
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.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Faire bénéficier d'une mise à jour indispensable des connaissances ;</li><li>• Connaître les codes et les techniques à maîtriser afin de présenter au mieux son programme et s'ouvrir à l'étranger ;</li><li>• Acquérir les outils de base du pitch ;</li><li>• Apprendre à développer son réseau professionnel.</li></ul>	
INTERVENANTS		
<b>Hervé MICHEL</b> Président, <i>TV France International</i>		
<b>Marie KHAZRAI</b> Consultante en négociation, médiation et résolution des conflits,		
<b>Thomas ROCHE</b> Professeur d'Art Oratoire, <i>Ecole de l'Art Oratoire - Stéphane Andr</i>		
PROGRAMME		
JOUR 1	JOUR 2	
<b>09h30 - 13h00</b>	<b>09h30 - 13h00</b>	
Appréhender l'art du Pitch :	L'art oratoire, maîtriser sa peur : séance de pitch	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Connaître la stratégie à réaliser en amont du pitch ;</li><li>• Acquérir principes de la technique du pitch ;</li><li>• Analyser les différents formats de pitch (elevator pitch, 7' pitch, etc.) ;</li><li>• Avoir les bons réflexes selon l'interlocuteur ;</li><li>• Être capable de composer avec les différents genres et leur impact sur la présentation à réaliser.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Appréhender les techniques de base de prise de parole : savoir poser sa voix, maîtriser ses réactions, rebondir avec aisance ;</li><li>• Savoir pitcher à l'oral sans dévoiler trop de détails pour protéger sa création ;</li><li>• Devenir acteur de sa présentation.</li></ul>	
<b>14h30 - 18h00</b>	<b>14h30 - 18h00</b>	
L'art de la négociation :		
<ul style="list-style-type: none"><li>• Discerner ses atouts et les mettre en valeur ;</li><li>• Comprendre comment préparer une négociation ;</li><li>• Connaître les outils à maîtriser pour mener une négociation ;</li><li>• Être capable d'analyse de négociations réelles.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mise en situation : cas pratique sur un pitch ;</li><li>• Debriefing de la simulation et apport théorique ;</li><li>• Renforcer sa présence et son leadership au service de son projet.</li></ul>	