

Intitulé de la formation

Savoir pitcher et vendre son projet

Vous êtes-vous déjà senti paniqué à l'idée de pitcher devant 500 personnes pour présenter votre activité en un temps réduit? Vous est-il arrivé de vivre un moment de stress à l'occasion d'un speech lors d'un entretien collectif ? Avez-vous déjà eu le sentiment de perdre vos moyens face à un client difficile ?

Grâce à notre formation, vous pourrez maîtriser tous vos pitches en public comme en rendez-vous client, grâce à des techniques simples, empruntées au domaine du théâtre !

Objectifs professionnels	<ul style="list-style-type: none"> - Acquérir une aisance orale et une prestance lors d'un pitch - Adapter son niveau d'énergie en fonction de son auditoire - Avoir une méthode en 6 étapes pour pitcher en moins d'une minute
Public concerné	tout type de personne désireuse d'apprendre à pitcher de manière efficace et pertinente.
Contenu pédagogique	<p>Jour 1: Objectif: Savoir Pitcher en moins d'une minute</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Gérer son stress et préparer mon pitch b. Technique des 6 étapes de l'elevator pitch (E.P.I.Q.U.E) c. Gérer mon langage non-verbal <p>Jour 2: Objectif : Savoir vendre mon projet en rdv client</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Connaître son public (écouter, observer, anticiper) b. Préparer son contenu c. Présenter la "forme" de son projet - Méthode THEALIE d. Vendre son projet en entretien : 7 étapes pour une bonne technique de vente
Méthodes pédagogiques	Une méthode originale basée sur la découverte, en utilisant les techniques théâtrales (jeu d'acteur, personnages, etc) mais également une occasion de transposer des situations vécues au travail grâce à des improvisations théâtrales et écritures de saynètes.
Modalités d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> - test de positionnement en amont de la formation pour récolter les attentes - évaluation sommative par présentation succincte individuelle afin de connaître les acquis de chaque stagiaire (tour de table) - quelques exercices courts de mise en situation en fonction des thèmes abordés et conseils personnalisés - visionnage de séquences vidéo/discussion autour des points forts et axes d'améliorations des stagiaires qui se présentent (travail d'écoute et d'observation) - mise en situation de prise de parole à l'issue de la formation - prise vidéo des stagiaires pour restitution en groupe pour les volontaires
Prérequis	l'envie d'apprendre et de lâcher-prise

Supports de formation/Ressources pédagogiques

vidéo-projecteur / déroulé pédagogique / convocation / feuilles d'émargements et enquêtes de satisfaction en fin de formation

Durée

2 jours // adaptable en fonction des besoins et contraintes

Tarif

1000 Euros HT / journée

Les + de cette formation

- S'appuyer sur la particularité des outils du théâtre afin de dédramatiser des situations du quotidien qui peuvent être stressantes en utilisant des "personnages".
- Pouvoir, en toute confiance, prendre la parole en public dans n'importe quelle situation en ayant en tête les techniques du jeu d'acteur
- bénéficier de l'expertise de 2 formatrices, toutes deux comédiennes, dont les compétences se complètent : Elodie, animatrice d'ateliers de théâtre depuis 18 ans, ancienne du cours Florent, et Aline, responsable commerciale internationale depuis 11 ans dans une entreprise de média

Accessibilité

En situation de handicap ? N'hésitez pas à nous contacter pour préparer votre accueil.

Délai d'accès/réactivité

immédiat

Intervenant.e

Aline JARDIN
Elodie AVERSENG

En savoir plus

www.thealie.fr
aline@thealie.fr / elodie@thealie.fr
06.22.46.45.46