



Pitcher un projet

code web PUP

DURÉE : 1 JOUR (formation) + **1h30** (accompagnement individuel post-formation)

► Formation présentielle + accompagnement distanciel - 8h (déjeuners de travail inclus) + 1h30 > **9h30**

► Formation et accompagnement à distance > **8h30**

PRIX : 990 € HT (Formation) + **375 € HT** (accompagnement individuel) >> **1365 € HT** (1638 € TTC)

PARTICIPANTS

MANAGERS - CHEFS D'ÉQUIPE, CHEFS DE PROJETS - ENTREPRENEURS OU PORTEURS DE PROJET.

Prérequis : Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

OBJECTIFS

- Développer ses capacités de synthèse et de concision.
- Travailler le storytelling, l'art de captiver son auditoire par des histoires.
- Structurer efficacement un pitch.
- Adapter son pitch à son public et au temps imparti.



CALENDRIER

En présentiel ou à Distance

Découvrir les dates dans
votre ville (ou à Distance)
www.performances.fr
code web : PUP

[CLIQUEZ ICI](#)



Cette formation peut être organisée en **intra-entreprise** ou être adaptée sous la forme **d'une conférence**.
Contactez-nous au 01 64 23 67 37

Programme de la formation

Comprendre les fondamentaux du pitch

- L'exigence de rassurer : donner des preuves, des chiffres, montrer des prototypes.
- La nécessité d'inspirer : raconter des histoires, donner des exemples, se projeter dans l'avenir.
- Déterminer le besoin client et évaluer le marché.
- Identifier les compétences clefs et la valeur ajoutée de l'équipe.

Construire son pitch

- L'accroche : capter l'attention et la bienveillance en un temps record.
- Le purpose : mettre en avant la valeur ajoutée du produit ou du projet, ce qui le rend unique.
- Le marché : identifier le besoin client, évaluer le marché.
- L'équipe : montrer la compétence et la complémentarité de l'équipe.
- Les réussites : rassurer avec des réalisations et des premiers POC.
- L'avenir : suggérer le futur de son produit ou projet, mener à l'action.

Incarner son discours

- Jouer du débit, du rythme, des intonations.
- Maîtriser le regard et les silences.
- Faire de l'humour un allié.
- Trouver son ethos de porteur de projet.

Faire face aux situations difficiles ou embarrassantes

- Comprendre son public et ses attentes.
- Traiter une question embarrassante ou réfuter un argument sans en dévaloriser l'auteur.
- Associer ses interlocuteurs à la recherche d'une solution : l'art de la question ouverte et de la reformulation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES / ÉVALUATION DES ACQUIS

Tour de table pour recueillir les attentes des participants

Moyens pédagogiques :

Support de cours - Exercices pratiques - Mises en situation

Évaluation des acquis formation : réalisée en fin de formation par un questionnaire écrit.

Sanction du parcours : Attestation de fin de formation



Programme de l'entretien d'accompagnement individuel post-formation

- Un questionnaire Performances-Talents est envoyé en amont au participant afin de clarifier ses besoins et d'identifier ses axes d'amélioration.
- Le participant présente le résultat des actions menées à l'issue de la formation et précise ses attentes spécifiques.
- Le formateur-conseil oriente le participant et l'accompagne dans l'utilisation personnalisée des outils. Élaboration d'un plan d'action sur mesure pour atteindre ses objectifs.