



Pitcher un projet

code web PUP

DURÉE : 1 JOUR (formation) + **4h** (accompagnement individuel 360 training / Coach GPT)

▶ Formation présentielle (8h > 1 déjeuner de travail inclus) + 4h d'accompagnement distanciel > **12h00**

▶ Formation à distance (7h) + 4h d'accompagnement distanciel > **11h00**

PRIX : 990 € HT (Formation) + **990 € HT** (option 360 training/ Coach GPT) >> **1980 € HT** (2376 € 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 L'option 360 training / coach GPT = 4 séances :

EN SAVOIR PLUS

AVANT LA FORMATION

- 1/ Identification des enjeux et échange sur les attentes individuelles. Restitution détaillée du questionnaire Performances-talents pour définir les traits de personnalité et le style professionnel.
- 2/ Préparation active à la formation et mises en situation pour identifier les besoins réels.

APRÈS LA FORMATION

- 3/ Débriefing individuel et apports complémentaires pour mettre en oeuvre les acquis. Etude de cas afin d'identifier les points à approfondir.
- 4/ Retour sur les actions menées et mises en situation pour ancrer les pratiques professionnelles. Formation à l'utilisation de CoachGPT.