



# Pitcher un projet

code web PUP

Les clefs d'une intervention percutante et convaincante

**DURÉE : 1 jour**

8h en présentiel (déjeuner de travail inclus) | 7h à distance

**PRIX : 990 € HT** (1188 € 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

Découvrez les dates dans  
**votre ville** (ou à Distance)  
[www.performances.fr](http://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

### 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

## EN OPTION > 2 solutions possibles pour enrichir votre formation

EN SAVOIR PLUS

### 1 Un accompagnement individuel de 1h30 (post-formation)

**DURÉE / PRIX** (formation + option 1) :  
**1 JOUR + 1h30 | 1365 € HT** (1638 € TTC)

### 2 360 training / Coach GPT

2 accompagnements individuels de 1h avant la formation + 2 séances de 1h après

**DURÉE / PRIX** (formation + option 2) :  
**1 JOUR + 4h00 | 1980 € HT** (2376 € TTC)