

## 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 !

<b>Objectifs professionnels</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acquérir une aisance orale et une prestance lors d'un pitch</li> <li>- Adapter son niveau d'énergie en fonction de son auditoire</li> <li>- Avoir une méthode en 6 étapes pour pitcher en moins d'une minute</li> </ul>
<b>Public concerné</b>	<p>tout type de personne désireuse d'apprendre à pitcher de manière efficace et pertinente.</p>
<b>Contenu pédagogique</b>	<p>Jour 1:            Objectif: Savoir Pitcher en moins d'une minute            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> <p>Jour 2:            Objectif : Savoir vendre mon projet en rdv client            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</p>
<b>Méthodes pédagogiques</b>	<p>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.</p>
<b>Modalités d'évaluation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- test de positionnement en amont de la formation pour récolter les attentes</li> <li>- évaluation sommative par présentation succincte individuelle afin de connaître les acquis de chaque stagiaire (tour de table)</li> <li>- quelques exercices courts de mise en situation en fonction des thèmes abordés et conseils personnalisés</li> <li>- visionnage de séquences vidéo/discussion autour des points forts et axes d'améliorations des stagiaires qui se présentent (travail d'écoute et d'observation)</li> <li>- mise en situation de prise de parole à l'issue de la formation</li> <li>- prise vidéo des stagiaires pour restitution en groupe pour les volontaires</li> </ul>
<b>Prérequis</b>	<p>l'envie d'apprendre et de lâcher-prise</p>

**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](http://www.thealie.fr)  
[aline@thealie.fr](mailto:aline@thealie.fr) / [elodie@thealie.fr](mailto:elodie@thealie.fr)  
06.22.46.45.46