



PITCHER POUR CONVAINCRE

Référence :	Durée :	Niveau :	Modalités :	Tarifs :
AB066	1 jour - 7 h	Bases	Présentiel ou à distance	681,00 €

LIEUX ET DATES :

PARIS

- Du 02/10/2025 au 02/10/2025

OBJECTIFS

- Écrire rapidement un pitch afin de mieux convaincre.
- Intégrer l'importance du non verbal.
- Développer différentes techniques de présentation.

Information complémentaire :

Toutes nos sessions sont désormais disponibles en présentiel ou à distance.

Vous souhaitez suivre une formation à distance ?

Inscrivez-vous à la session et indiquez-nous la modalité de participation que vous souhaitez par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr

Pas de date disponible ? contactez-nous à mo-inscriptions@ifpass.fr

Consultez le taux de satisfaction de nos formations
ici >>

POINTS FORTS

Modalités pédagogiques :

Contenu pédagogique développé sur base de l'expérience en entreprise de la formatrice.

Apport théorique minimal afin de laisser place à l'expérience humaine.

Cette formation allie à merveille des concepts avec des exercices pratiques. Apprentissage tout en s'amusant.

En fonction du temps alloué, cette formation est déclinable en courte ou moyenne durée.

Formateur(s) :

La personne donnant cette formation a de l'expérience du terrain, en intervenant sur différents forums et conférences.

En plus des théories sur les techniques de présentation, elle a été également certifiée en une des démarches psychologiques comme la PNL- programmation neurolinguistique, afin de lier les techniques de présentation aux comportements personnels.

Elle a la compétence de créer des environnements ludiques pour des mises en situation, tout en garantissant un apprentissage professionnel.

PROGRAMME

- A. Introduction
- 1. Brise glace
- 2. Agenda
- 3. Qu'est-ce qu'un pitch
- B. Emetteur et... Récepteur
- 1. Explication du concept
- 2. Exercice
- C. Verbal : discours
- 1. Explication
- 2. Quel contenu pour quel temps de parole
- 3. Exercice
- D. Non verbal : voix
- 1. Illustration
- 2. Jeux de rôles
- E. Non verbal : Présence
- 1. Illustration
- 2. Jeux de rôles
- F. Tout en un
- 1. Préparation
- 2. Exercice collectif
- 3. Feedback
- G. Conclusion
- 1. A retenir
- 2. Tips & tricks

Validation des acquis :

- Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM.

- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage.

- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation.

Personnalisation parcours :

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire

remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

PUBLIC

Toute personne amenée à faire une présentation ou s'exprimer devant un public interne ou externe à l'entreprise.

Nos formations sont accessibles aux candidats en situation de handicap : L'IFPASS met en place des aménagements techniques ainsi qu'un accompagnement humain adapté en fonction du besoin du candidat.
[Veuillez consulter notre fiche d'information sur l'accueil des personnes en situation de handicap - ici.](#)

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis

Modalité d'accès :

- Les préinscriptions se font en ligne sur notre site ou par mail à mo-inscriptions@ifpass.fr au moins 1 jour avant le début de la formation.
- Toutes les démarches administratives et financières doivent être réglées avant le début de la formation. Veuillez noter qu'en cas de demande de financement à un organisme financeur, la démarche de prise en charge est à réaliser par le candidat ou l'entreprise et doivent être réalisées à l'avance
- Les formations sont confirmées 3 semaines avant le début de la formation.

TARIFS ET FINANCEMENTS

681,00 €

Exonérés de TVA

CONTACT

mo-inscriptions@ifpass.fr / [01 47 76 58 70](tel:0147765870)

Généré le 09/12/2025 à 00:25