



TALBRIX



2 minutes pour convaincre

Réussissez votre *elevator pitch* avec les Cartes Orales®

Formation de 2 jours | Présentiel



Présentation

Pourquoi il est urgent d'apprendre à pitcher...

Au quotidien professionnel, vous vous exprimez pour présenter une idée, un projet, une offre... avec des enjeux parfois extrêmement importants. En quelques secondes il faut sortir du lot, se démarquer, capter l'attention, susciter l'engagement.

Qu'il s'agisse de présenter votre entreprise et votre projet afin de réussir une levée de fonds ou de gagner un contrat, ou qu'il s'agisse d'intervenir au cours d'une réunion pour infléchir une décision, mobiliser une équipe : **vous devez convaincre, en un temps limité.**

Obtenir l'attention des interlocuteurs et susciter leur intérêt est devenu un défi. Avec le développement exponentiel du numérique et l'évolution des environnements professionnels, le flot d'information qui nous parvient est considérable et incessant. Les méthodes de rhétorique et

d'expression orale classiques ne sont plus toujours adaptées. Les discours stéréotypés ne convainquent plus et déçoivent.

Alors comment faire ? Comment optimiser la moindre seconde pour que vos interlocuteurs s'intéressent et s'engagent ?

Cette formation propose un entraînement intensif avec les outils inédits et puissants de la méthode Cartes Orales®. Elle perfectionne des réflexes qui, dans des situations à enjeux, laissent le style personnel authentique s'exprimer avec assurance.



L'elevator pitch,
c'est le discours bref
(le temps d'un trajet en ascenseur)
pour convaincre l'interlocuteur
de réaliser une action.





Le formateur



Roch Jamelot

est conseiller et coach en communication orale depuis 2001.

Au quotidien, des entreprises, startups, ministères, administrations et organisations font appel à lui pour conseiller ou entraîner leurs dirigeants et leurs managers dans leurs communications. Il intervient aussi régulièrement auprès d'artistes pour les préparer à la scène tant au niveau vocal que mental.

Son expérience professionnelle initiale de chercheur en musicologie, chanteur classique et professeur de chant, récompensée par plusieurs prix prestigieux (Institut de France, Fondation de France), lui a permis d'acquérir une solide compétence en techniques vocales et en techniques de la scène et de la communication pour conduire les émotions du public.

Sa formation de coach, de praticien en hypnose éricksonienne, en Programmation Neuro-Linguistique, sa pratique de la méthode Feldenkrais ainsi que son goût pour la recherche enrichissent son expertise de communicant et de consultant.

Ses missions de consultant l'ont amené à observer chez ses clients un besoin crucial d'outils pragmatiques, adaptés aux contextes professionnels actuels, pour s'exprimer avec assurance et efficacité tout en préservant leur style personnel. C'est ainsi qu'il a commencé, pour eux, à créer la méthode Cartes Orales®, qu'il continue de développer.

La méthode Cartes Orales®

Cartes Orales® est une méthode créée par Roch Jamelot.

L'innovation de Cartes Orales® est de rassembler les opérations mentales que le cerveau met en œuvre au quotidien, de les reconnaître, les nommer, les associer et les articuler dans des outils pragmatiques dédiés aux multiples contextes de communication et de raisonnement.

Chaque carte est un modèle facilement utilisable en préparation d'une intervention ou à l'oral dans le flux du dialogue ou de la conversation, pour diriger sa pensée, accompagner celle de son interlocuteur, et conduire sa communication. Les cartes forment un ensemble systémique. Elles permettent de se forger une organisation de pensée à 360°.

Chaque programme de formation Talbrix s'appuie sur plusieurs cartes dans une démarche à la fois ludique et pragmatique. Pendant la formation, les participants utilisent les Cartes Orales® pour jouer, pour s'entraîner. Ils se les approprient et commencent à les mémoriser. Ils repartent de la formation avec les Cartes en main : de véritables guides pratiques aussi bien pour préparer leurs interventions que pour improviser quand ils en auront besoin.





Objectifs de la formation

- Repérer ce qui constitue un bon pitch, une prise de parole synthétique et impactante ;
- Préparer un pitch pour présenter une idée, une offre, de façon concise et marquante en 2 minutes pour déclencher l'action ;
- Connaître les outils pour intéresser ses interlocuteurs à l'oral et s'entraîner à les actionner en improvisation ;
- Repérer dans l'instant, en situation complexe, les éléments essentiels à prendre en compte pour adapter son pitch à son auditoire ;
- Placer un pitch préparé ou improvisé au cours d'une conversation, d'une réunion.

DURÉE

Formation **en présentiel**
d'une durée de **2 jours** (14 heures)

POUR QUEL PUBLIC

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant perfectionner sa communication orale dans le cadre professionnel.

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite aucun prérequis. Le participant est invité à venir avec son smartphone pour pouvoir se filmer.

Accessibilité : Les personnes ayant un handicap auditif ou vocal devront vérifier auprès de Talbrix la possibilité de participer avant de s'inscrire.



100% PRÉSENTIELLE

Une formation qui se déroule sur 2 jours, avec alternance rythmée, tout au long de chaque journée, de séquences d'entraînement en plénières, en petits groupes et en binômes pour favoriser l'intégration et la transposition.

100% HUMAIN

Des interactions riches entre tous les membres du groupe. Vous êtes coaché par un expert en communication orale. Vous prenez votre place de leader, vous vous affirmez dans la détente et l'assurance.

ENTRAÎNEMENT INTENSIF

Vous vivez une session d'entraînement intensif qui stimule votre énergie, votre sensibilité, votre imaginaire, votre capacité d'improvisation et votre attention qui favorise la transposition.

DES OUTILS PRATIQUES

Vous repartez avec des outils pratiques : les Cartes Orales® *Le bref*, *L'illustrateur* et *La plateforme*. Ils seront à la fois des mémos et de véritables guides pour votre communication au quotidien.





Programme

Jour 1

Module 1 : Rejoindre l'auditoire sur son terrain

- L'intérêt du public, ses besoins, ses questions ;
- Les objectifs du public ;
- Présenter son offre à l'auditoire de telle façon qu'il s'y intéresse.

Module 2 : Décrypter la vidéo d'un bon pitch

- Visionnage d'un pitch ;
- Recenser les ingrédients et l'organisation d'un bon pitch ;
- Repérer les techniques utilisées.

Module 3 : Illustrer son propos pour marquer les esprits

- L'auto-proclamation, le déclaratif, ne convainquent pas ;
- Avec la Carte *L'illustrateur*, illustrer ses propos et les rendre palpables pour que l'auditoire se les approprie.

Module 4 : La trame d'un bon pitch

- Avec la Carte *Le bref*, mettre en place la structure du pitch en 7 étapes ;
- Adopter une démarche stratégique orientée objectif pour construire son pitch.

Module 5 : Donner des garanties à l'auditoire

- Repérer les critères de l'auditoire, ses préférences, ses priorités ;
- Sélectionner, parmi tous les éléments de garantie dont on dispose, les plus pertinents pour convaincre cet auditoire spécifique.

Jour 2

Module 6 : Préparer un pitch sur mesure

- Préparer un pitch pour une situation spécifique avec la Carte *Le bref* ;
- S'entraîner à le présenter ;
- Filmer son pitch à la façon d'une vidéo à poster sur un réseau internet.

Module 7 : Improviser une présentation en abordant les informations

- Improviser un pitch avec la Carte *Le bref* ;
- Avec la Carte *La plateforme*, improviser selon les 5 catégories d'information ;
- Préparer ou improviser un pitch avec la Carte *La plateforme*.

Module 8 : Différentes formes de pitch selon les situations

- Selon les situations, opter pour un pitch *Le bref* ou un pitch *La plateforme*
- Cas spécifiques de pitch

Module 9 : Improviser son pitch en situation

- Au cours d'une conversation ou d'une réunion, structurer ses idées et les exprimer sous forme de pitch pour convaincre son auditoire et l'amener à l'action.





Modalités pédagogiques

Lors d'une communication professionnelle, le communicant doit pouvoir progresser vers son objectif tout en s'adaptant en permanence aux fluctuations de la situation et des interlocuteurs. Pour cela, il doit être à l'aise avec son langage et sa présence scénique.

C'est pourquoi les formations Talbrix sont conçues comme des programmes d'entraînement intensif qui développent les réflexes de communicant.

Une formation pratique centrée sur l'entraînement

pour une efficacité maximale. Des exercices nombreux et variés, ludiques, avec des outils simples pour pouvoir s'entraîner au quotidien, dans la diversité des situations sociales de la vie de tous les jours.

Une formation qui cultive le style personnel

Par le jeu et la mise en pratique, le participant trouve son propre style, opère des choix personnels, se crée ses propres modèles, en lien avec sa personnalité et les rôles qu'il est amené à assumer.

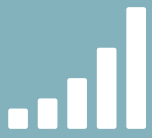
Une formation qui mobilise les personnes

Le participant est amené prendre sa place de communicant, afin de cultiver avec ses interlocuteurs une interaction palpable et stimulante.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES UTILISÉES

- ✓ **Des routines d'entraînement**
pour la mise en condition mentale, émotionnelle, vocale et corporelle.
- ✓ **Des apports théoriques brefs**
pour présenter les outils ou synthétiser les acquis.
- ✓ **Des mises en situation**
simulations d'interviews ou d'interventions, pour favoriser la transposition des acquis dans les situations réelles à venir.
- ✓ **Des jeux d'improvisation**
pour entraîner les réflexes et la spontanéité nécessaires à l'oral.
- ✓ **L'enregistrement vidéo**
de certaines mises en situation pour observer et rectifier la pratique.
- ✓ **Des échanges et débriefings**
séquences de partage d'idées, de questionnements, de réflexions.



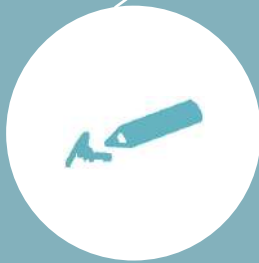


Suivi et appréciation des résultats

Les compétences et les acquis des participants sont évalués tout au long de formation :

- Questionnaires, quiz, en début et/ou fin de séquence d'apprentissage et en fin de formation ;
- Travaux réalisés et présentés au cours de la formation, mises en situation, donnant lieu à des évaluations par le groupe ;
- Évaluations par les pairs en fin de séquences d'apprentissage, sous la forme de feedbacks formalisés.

Évaluations



Émargement

À chaque demi-journée, les participants sont invités à signer une feuille d'émargement.



Une attestation de formation est remise à chaque participant.



Appréciation

Les participants sont invités à remplir un questionnaire d'appréciation de la formation et de leurs apprentissages :

- À l'issue de la session de formation,
- 3 mois après la formation.

Documentation pédagogique

La documentation pédagogique fournie au participant est constituée des Cartes Orales® :

- *Le bref,*
- *L'illustrateur*
- *La plateforme.*



Modalités financières

Le coût du programme « 2 minutes pour convaincre » en session de deux jours à distance s'élève à **1 800 euros HT par participant**.

TALBRIX

Entreprise individuelle Roch JAMELOT

218 boulevard Raspail, 75014 Paris

N° SIRET : 439 582 800 00041

Code APE : 8559A - Formation continue d'adultes

TVA intracommunautaire : FR 44 439 582 800

Organisme de Formation

enregistré à La Préfecture de Paris sous le n° 11 75 35711 75

Enregistré au Datadock - Qualifié au RP-CFI

Tél. : +33 1 40 46 99 50

Courriel : contact@talbrix.fr

www.talbrix.fr



2 minutes pour convaincre

Réussissez votre elevator pitch avec les Cartes Orales®

2 jours | En présentiel
(14 heures)

Prix par participant :
1 800,00 € HT

Pour vous inscrire ou obtenir
des informations :

Par courriel :

contact@talbrix.fr

ou par téléphone :

01 40 46 99 50

sur notre site www.talbrix.fr



TALBRIX
communication orale

**NOUS AIDONS VOTRE VOIX
À CONSTRUIRE LE MONDE
QUI VOUS TIENT À CŒUR**

Talbrix est une agence d'experts en communication orale fondée par Roch Jamelot.

Les experts de Talbrix accompagnent entreprises et organisations dans leurs communications orales à enjeux.

Ils nous font confiance

Angie
Arkema
Banque de France
Cabinet du Premier Ministre
Caisse des Dépôts et Consignations
Chambre de Commerce de Seine & Marne
Conseil Départemental du Val d'Oise
Embraer
Engie
Entreprise et Personnel
Galeries Lafayette
GNFA
Nuxe
Lyxor
Malakoff-Mederic
Melot et Buchet, avocats
Mylan
Novartis
Oracle
Paris Aéroport
Police Nationale
Reuters
Société Générale

