

2 minutes pour convaincre

Réussissez votre *elevator pitch* avec les Cartes Orales®

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.



DURÉE

2 jours (14 heures)

MODALITÉS

En présentiel ou en distanciel (visioconférence)

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.

En présentiel, les participants sont invités à venir avec leur smartphone pour pouvoir se filmer.

ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Talbrix avant de s'inscrire afin de s'assurer de la prise en compte des adaptations nécessaires.

EFFECTIF

- En présentiel : maximum 12 participants (idéalement maximum 10 participants)
- En distanciel : maximum 8 participants

OBJECTIFS

- Faire de l'auditoire le centre de sa communication ;
- Captiver l'auditoire, activer les ressorts de son attention, de ses intérêts et de ses motivations ;
- Structurer son pitch pour conduire l'auditoire et l'engager dans l'action ;
- Improviser un pitch au cours d'un entretien ou d'une réunion ;
- Pratiquer une routine de préparation et d'entraînement pour se perfectionner au quotidien.

PROGRAMME

1- Les fondamentaux du pitch

- Qu'est-ce qu'un pitch ? Se repérer dans les différentes formes de pitch.
- L'important, c'est eux ! La dynamique du pitch, centrée sur l'auditoire.
- Les ressorts de la conviction.

2- Rejoindre l'auditoire sur son terrain

- S'entraîner à impliquer l'auditoire.
- Greffer sa proposition sur les intérêts, les besoins et les questions de l'auditoire.
- Conduire l'auditoire sur le terrain des objectifs qu'il vise.

3- Illustrer son propos pour marquer les esprits

- L'auto-proclamation, le déclaratif, ne convainquent pas.
- Illustrer ses propos et les rendre palpables pour que l'auditoire se les approprie.
- Convaincre avec un langage illustré : faire germer une idée dans l'esprit de l'auditoire.

4- La trame d'un bon pitch

- Mettre en place la structure du pitch en 7 étapes.
- Adopter une démarche stratégique orientée objectif et calibrer l'objectif du pitch selon l'auditoire.
- Bien commencer pour amorcer un contexte d'écoute et favoriser les associations d'idées.
- Rassembler des éléments convaincants dans différents registres et les sélectionner selon l'auditoire.

5- La préparation physique et mentale du communicant

- Se préparer pour être en condition d'intervenir à l'oral avec impact.
- La voix, le regard, la présence, pour capter l'attention et augmenter son pouvoir de conviction.
- Stimuler ses capacités d'improvisation.

6- Préparer un pitch sur mesure

- Préparer un pitch pour une situation spécifique.
- Filmer son pitch à la façon d'une vidéo à poster sur un réseau internet.
- Préparer un pitch professionnel et s'entraîner à le présenter au cours d'un entretien ou d'une interview.

7- Différentes formes de pitch selon les situations

- Se repérer dans les différents outils pour préparer ou improviser son pitch selon les situations.
- Cas spécifiques de pitch.

8- Improviser et structurer son pitch en situation

- Improviser en structurant son propos selon les 5 catégories d'information.
- Au cours d'une réunion, structurer ses idées et les exprimer sous forme de pitch pour convaincre son auditoire et l'amener à l'action.



LES FORMATIONS TALBRIX

Plus que des formations :
des programmes d'entraînement intensif !

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 expression et maîtriser les techniques. C'est pourquoi les formations Talbrix sont conçues comme des programmes d'entraînement intensif qui développent les réflexes de communicant et qui favorisent la transposition des acquis dans les situations réelles à venir.

100% PARTICIPATIVE

Une alternance rythmée, tout au long de la session, de séquences d'entraînement en plénières, en petits groupes et en binômes. À tout instant, chacun participe, avec des exercices nombreux et variés, ludiques et accessibles à tous.

100% TONIQUE

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

100% VOUS-MÊMES

Une formation qui cultive le style personnel. Par le jeu et la mise en pratique, chaque 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.

100% RELATIONNEL

Des interactions riches entre tous les membres du groupe. Vous êtes amené à prendre votre place de communicant, afin de cultiver avec vos interlocuteurs une interaction palpable et stimulante. Vous prenez votre place de leader, vous vous affirmez dans la détente et l'assurance.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES



Des routines d'entraînement
pour la mise en condition mentale,
émotionnelle, vocale et corporelle.



Des jeux d'improvisation
pour entraîner les réflexes et
la spontanéité nécessaires à l'oral.



Des mises en situation
simulations d'interviews/interventions,
pour favoriser la transposition des acquis.



Des apports théoriques brefs
pour présenter les outils
ou synthétiser les acquis.



Des échanges et débriefings
séquences de partage d'idées,
de questionnements, de réflexions.



L'enregistrement vidéo
de certaines mises en situation
pour observer et rectifier la pratique.



Des jeux de questions (Quiz)
pour faciliter l'intégration
des techniques et outils.



Des modules e-learning
en amont et en aval de la formation pour
vous permettre de bénéficier au maximum
de la session présentielle et de consolider
les acquis après la session.



Des outils pratiques
Vous repartez avec les Cartes Orales®
pratiquées en formation,
en version cartonnée (pour les formations
en présentiel) et en version numérique.

Chaque programme de formation Talbrix s'appuie sur plusieurs cartes de **la méthode Cartes orales®**, une méthode créée par Roch Jamelot. Ces cartes seront pour vous à la fois des mémos et de véritables guides pour conduire vos communications et pour vous entraîner au quotidien, dans la diversité des situations sociales de la vie de tous les jours.

SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Émargement

À chaque demi-journée, vous êtes invités à signer une feuille d'émargement.

Évaluations

Vos compétences et vos acquis sont évalués tout au long de formation :

- Questionnaires de positionnement en amont de la formation et questionnaire en fin de formation pour mesurer les acquis.
- Questionnaires, quiz, en début et/ou fin de séquence d'apprentissage pour mémoriser les outils.
- Mises en situation réalisées au cours de la formation donnant lieu à des évaluations par les pairs et le formateur.
- Évaluations par les pairs en fin de séquences d'apprentissage, sous la forme de feedbacks.

Appréciation

Vous êtes invités à remplir :

- Un questionnaire d'appréciation de la formation et de vos apprentissages à l'issue de la session de formation,
- Un questionnaire 3 mois après la fin de la formation pour apprécier la mise en pratique dans l'activité professionnelle.

Résultat / Diplôme

Un certificat de réalisation de la formation vous est remis à l'issue de la formation.