

Communiquer pour convaincre, le secret d'un pitch réussi

Objectif

Maîtriser les techniques d'expression orale (en RDV individuel et en public)
Passer un message efficacement et savoir convaincre
Adopter une gestuelle et un comportement adapté
Développer son estime de soi et maîtriser son appréhension

Les +

- ☑ Interaction entre les présents, participation active
- ☑ Mise en confiance par une méthode simple et agile de présentation et de participation.

Prérequis

Etre présent sur le Web (site Internet, réseaux sociaux...)

Public

Chef d'entreprise artisanale, conjoint et salarié, porteur de projet, demandeur d'emploi

Modalités pédagogiques

Apports théoriques, Exercices pratiques appliqués à l'entreprise.

Evaluation (modalités)

Questionnaire d'évaluation, attestation de suivi de formation, certificat de réalisation

Modalités et délais d'accès

Inscription par téléphone ou par mail. Jusqu'à la veille de la formation Délai de 15j pour un financement CPF

Accessibilité

Possibilité de restauration sur place - Formations accessibles aux personnes handicapées – Parking gratuit Contactez le référent handicap: r.steyskal@cma-gers.fr

PROGRAMME

Introduction : Travailler sa confiance. Gérer son stress

- Le logos, le pathos et l'éthos
- La structure du discours
- Methodes
- « Elevator Pitch » court ou plus long
- Le pitch deck : problème ou une opportunité
- Exemple en jouant
- L'importance du non verbal et le jeu
- Impliquer les participants
- Supports :
 - Concevoir les supports visuels adaptés.
 - Structurer et concevoir l'animation en relation au support.
- Vérifier la bonne compréhension du message

Débrief / Déclulsion : Vers le Storytelling ou le Realtelling

Durée : 7 heures

Dates et horaires : Nous consulter

Lieu : CMA du GERS / Pavie

Tarif : 210 € (prise en charge possible par le FAFCEA, OPCO, Pôle Emploi, CPF)

Contact et inscription

Danièle Cayet - 05 62 61 22 53 - service-formation@ma-gers.fr