



Séminaires  
de formation courte

Prix à partir de 750€ ht/pers.  
Réf. S.PRES119

#### > PUBLIC

Toute personne désireuse de s'approprier les techniques de construction d'un bon Pitch à l'anglo-saxonne.

#### > PRÉ-REQUIS

Niveau élémentaire en anglais. Pas de pré-requis de communication.

#### > MÉTHODE

Atelier opérationnel faisant largement appel à des exercices interactifs pratiques. Évaluation par des exercices, des mises en situations réelles, des quizzes et par les pairs.

#### > DATES OUVERTES

Nous consulter

Des ateliers spécifiques à votre entreprise (notamment des concours de Pitch) peuvent être organisés à une date de votre convenance.



Option Expert+ possible



# GET YOUR ELEVATOR PITCH RIGHT!

## Construire un Pitch incisif

### OBJECTIFS

- **Préparer un Pitch d'une minute (et des variantes un peu plus longues) pour présenter efficacement votre entreprise, une mission, une idée, produits ou services, sans perdre une seule seconde.**

#### Au terme de cette formation,

vous serez capable de synthétiser et ordonner vos arguments pour faire de votre Elevator Pitch un puissant outil de communication lors de rendez-vous professionnels, conférences, séminaires, salons, meetings, événements réseau, ou en meetings avec vos équipes ou votre board.



Participants :  
suivant besoin



À distance ou présentiel



Format intra ou inter



Durée de la  
formation



Transférable en  
français



Directement  
exploitable



Financement  
possible

### PROGRAMME "3 en 1"



#### 1 - Stratégie et techniques de communication

##### What makes a good Elevator Pitch

- Présenter un projet, une organisation ou un produit en un temps donné
- Bâtir un Pitch percutant, identifier les bonnes pratiques (bons et mauvais exemples)

##### Your Elevator Pitch

- Adapter son pitch à son interlocuteur (prospect, client, distributeur, investisseur, etc.)
- Recentrer ses messages et arguments
- Parler anglais ne suffit pas : démarche anglo-saxonne
- Se servir d'images pour souligner un argument fort, marquer les esprits
- Let's talk money (spécificités du Pitch de levée de fonds)

##### Practice Makes Perfect

- Anticiper l'improvisation (flexibilité, timing, etc.)
- Comment réussir à maîtriser son trac
- Savoir utiliser efficacement la communication verbale et non verbale
- Se préparer pour répondre aux questions, objections, interruptions, etc.



#### 2 - Impact de la langue

- Vocabulaire spécialisé : expressions à utiliser/éviter. Utiliser des phrases courtes, aller droit au but
- Intonation, rythme et pauses pour donner du sens à son message
- Les questions de grammaire, vocabulaire, prononciation et intonation sont gérées à la volée, selon les besoins des participants.



#### 3 - Développement personnel et posture

- Développer sa confiance pour créer de vraies opportunités de contacts
- Savoir se préparer à être efficace, et « vendeur »
- Apprendre à être plus persuasif en étant très concis



### LIVRABLE

Pitch personnel, complet, et immédiatement exploitable. Le Pitch est testé plusieurs fois sur un auditoire, et construit grâce à un feedback constructif par étapes.



### RETOUR SUR LA FORMATION

Accrocher et convaincre son auditoire en une minute, c'est déjà difficile dans sa langue maternelle, mais en anglais, c'est encore plus sportif.

Les résultats obtenus au terme de ce séminaire surprennent d'ailleurs souvent les participants eux-mêmes qui remarquent que cet exercice se révèle très utile pour mieux se présenter dans quelque langue que ce soit.

### POUR ALLER PLUS LOIN...

Cet atelier fait partie du programme 'Presenting Information Effectively' qui permet de s'entraîner à la prise de parole. Vous pourriez aussi être intéressé par "Être convaincant dans ses présentations" ou "Cadres Dirigeants, prenez la parole avec brio".

claramedia   
Comm', English & Business