

# COMMERCE

## Pitcher avec clarté et confiance

L'essentiel : 4h en e-learning

L'expertise : 14h en présentiel + 4h en e-learning (Sur mesure)

Vous souhaitez convaincre rapidement et marquer les esprits ?

Cette formation vous aide à construire un pitch clair et impactant.

En 4h, vous apprendrez à structurer vos idées, valoriser vos points forts et adapter votre discours.

Une séance de training avec feedback personnalisé vous permettra de gagner en confiance et d'affiner votre impact.

### Objectifs pédagogiques

- Mieux Communiquer et comprendre les bases de la communication
- Appréhender Le Pitch individuel et Le Pitch d'entreprise
- Personnaliser son Pitch personnalisé
- Maîtriser le Pitch en face à face et le pitch en groupe
- Rendre son pitch inoubliable : l'effet "Vache Pourpre"

Convaincre en peu de temps est devenu un art essentiel dans le monde professionnel. Que ce soit pour présenter une entreprise, défendre un projet ou simplement se présenter, le pitch est la première impression que l'on laisse... et souvent celle qui reste.

En quelques secondes, il s'agit de capter l'attention, de créer un lien et de donner envie d'en savoir plus. Un bon pitch n'est pas un discours figé : c'est une rencontre vivante entre l'énergie, la clarté et la sincérité. Il traduit qui vous êtes, ce que vous portez et pourquoi cela compte.

### Programme

*Chaque participant démarre sa formation depuis son espace en ligne : il répond à un questionnaire, regarde des vidéos et fait des quiz. Le formateur suit sa progression en temps réel.*

#### Introduction : l'art du pitch

- Comprendre les bases de la communication interpersonnelle
- Découvrir les différents types de pitch : individuel et d'entreprise
- Identifier ce qui rend un pitch "mémorable" (effet Vache Pourpre)



Mise en pratique  
Engagements

#### Mieux communiquer pour inspirer confiance

- Les 30 premières secondes : l'importance du non-verbal et du paraverbal
- Jeux d'expression et mises en situation ("le jeu des plats")
- Identifier les filtres de communication : sociétal, culturel et situationnel



Ateliers  
Feedbacks croisés

#### Le pitch individuel

- Construire un pitch personnel selon la méthode CAPP (Calme, Affirmatif, Précis, Présent, Pertinent)
- Trouver les trois éléments que votre auditoire retiendra : une émotion, un détail, un nom
- Travailler sa posture, sa respiration et son authenticité



Mise en situation  
Engagements

#### Le pitch d'entreprise

- Définir un cadre et un langage commun
- Créer une histoire qui convainc et qui engage
- Développer un message clair, structuré et mémorable

#### Adapter son pitch à chaque contexte

- Savoir se présenter en 30 secondes, 3 minutes ou plus
- Gérer le stress et utiliser le silence à son avantage
- Ajuster son discours selon le public et la situation

*Votre parcours de formation se poursuit sur votre espace participant*

#### Public concerné

Managers, responsables d'équipes, présidents d'association.

#### Prérequis

Aucun prérequis nécessaire

#### Référent handicap

Notre référente handicap Patricia est à votre disposition pour toutes questions relatives à l'accessibilité de la formation. ☎ 06 19 67 62 23

#### Modalités et délais d'accès

L'inscription doit être finalisée 48h avant le début de la formation. Dans le cas d'un financement OPCO le délai d'accès est de 15 jours. Présentiel, lieu à déterminer.

#### Suivi, évaluation, sanction

La progression du participant est suivie tout au long de la formation grâce à des QCM et des mises en situation. Des tests de positionnement, avant, pendant et après permettent d'évaluer, d'ajuster les temps de formations et de consolider les apprentissages. La formation sera sanctionnée, à son issue, par la remise d'une attestation de fin de formation précisant nature, dates, durée, objectifs et résultats des acquis.

#### Moyens pédagogiques

Aides audiovisuelles, supports de cours téléchargeables, training accessible 6 mois sur plateforme, études de cas, questionnaires de positionnement, d'apprentissage et d'évaluation. Emargement à la 1/2 journée pour les formations en présentiel et temps de présence comptabilisé sur la plateforme pour les formations en distanciel.

#### Mesure de la satisfaction

A chaud, à la fin de la séance puis à 6 mois pour valider et s'assurer de l'utilisation opérationnelle.

#### La formatrice, Patricia Gratas

Formatrice professionnelle depuis 2017, elle s'appuie sur plus de 20 ans d'expérience en management et développe son activité d'entrepreneuse depuis 2017. Son approche mêle expertise terrain, pédagogie active et regard stratégique.

SIRET 829 456 094 000 12  
DNA 753 311 885 33