



DÉCALEZ!

ON VA PITCHER !!

Comment vendre son projet à l'oral?

FICHE PRODUIT N°190VP



LES OBJECTIFS

- Construire un pitch authentique et efficace
- Transmettre son pitch de manière impactante
- Rebondir sur les imprévus



LES BÉNÉFICES

- Posture entrepreneuriale
- Adaptabilité
- Interactivité



DURÉE:

1 jour

PUBLIC:

entrepreneurs, start-up avant levée de fond, les incubateurs et accélérateurs, les pépinières d'entreprise, préparation d'oraux



> LE PITCH, TOUT UN ART <

Synthétiser un projet en moins de 5 minutes pour obtenir des fonds, des clients ou encore du réseau, c'est un véritable défi. Dans un monde où le temps devient une denrée de luxe, manier le pitch, ou argumentaire éclair, est indispensable.



Nous sommes référencés
Datadock, votre formation
peut être prise en charge



CONTACT

@ contact@decalez.fr

☎ 06 43 58 49 12



ON VA PITCHER //

Comment vendre son projet à l'oral?

FICHE PRODUIT N°190VP

PROGRAMME



SÉANCE 1. La construction du pitch

- Définition et objectifs
- Les ingrédients du pitch
- Co-construction de chaque pitch



SÉANCE 2. Les techniques de prise de parole en public

- Défaut et atout d'orateur
- Devenir un orateur interactionnel
- Gérer son temps



SÉANCE 3. Rebondir et tirer profit des imprévus

- L'écoute active et l'acceptation
- L'adaptation aux différents contextes
- Conclusion et évaluation du pitch



LE SUIVI. 3 types de suivis sont proposés à la fin de la formation



SUIVI BASIC



SUIVI PREMIUM



SUIVI VIP



MOYENS PÉDAGOGIQUES.

Techniques d'improvisation appliquée
Jeux de rôles - Captation vidéo



PARTICIPANT.ES, INTERVENANT.ES ET PRÉREQUIS.

4-8 max, 2 formateur.trices certifié.es, maîtrise du français C2,
disposer d'un projet à développer.



CONTACT



contact@decalez.fr



06 43 58 49 12