

Comment pitcher efficacement ?

Objectifs :

- Être en mesure de présenter efficacement son Entreprise et ses produits
- Identifier et savoir présenter sa valeur ajoutée
- Apprendre à pitcher et repartir avec sa trame personnalisée

Public : Ce programme s'adresse à des créateurs d'Entreprise, des personnes en recherche d'investisseurs, des personnes ayant à présenter régulièrement leurs entreprises ou leurs produits.

Prérequis : Aucun

Durée : 2 jours – 14 heures

PROGRAMME

Introduction : c'est quoi un pitch ?

Tout commence avant le pitch

- La préparation : neutralité émotionnelle, posture, travail de synthèse
- Parler à la bonne partie du cerveau
- Le jeu du statut

Le pitch

- Découverte vidéo de bons pitches. Pourquoi sont-ils bons ?
- L'importance des premiers moments
- La maîtrise du cadre
- Raconter une histoire
- Structure du pitch de votre grande idée



360 COMPÉTENCES · MBR
Notre mission, votre réussite

Les 6 principes d'influence + 1

Bien répondre aux objections

Travail sur le pitch des participants

Training : Créer sa trame personnelle de pitch et s'entraîner à la présenter

Moyens pédagogiques :

- Alternance d'exposés théoriques et pratiques
- Prédominance de la pratique

Modalités de validation des acquis :

Attestation de stage

Evaluation de fin de formation