

2 minutes pour convaincre

Réussissez votre *elevator pitch* avec les Cartes Orales®

PRÉSENTATION

Pourquoi il est urgent d'apprendre à pitcher...

Au quotidien professionnel, vous vous exprimez pour présenter une idée, un projet, une offre... avec des enjeux parfois extrêmement importants. En quelques secondes il faut sortir du lot, se démarquer, capter l'attention, susciter l'engagement.

Qu'il s'agisse de présenter votre entreprise et votre projet afin de réussir une levée de fonds ou de gagner un contrat, ou qu'il s'agisse d'intervenir au cours d'une réunion pour infléchir une décision, mobiliser une équipe : vous devez convaincre, en un temps limité.

Obtenir l'attention des interlocuteurs et susciter leur intérêt est devenu un défi.

Avec le développement exponentiel du numérique et l'évolution des environnements professionnels, le flot d'information qui nous parvient est considérable et incessant.

Les méthodes de rhétorique et d'expression orale classiques ne sont plus toujours adaptées. Les discours stéréotypés ne convainquent plus et déçoivent.

Alors comment faire ? Comment optimiser la moindre seconde pour que vos interlocuteurs s'intéressent et s'engagent ?

Cette formation propose un entraînement intensif avec les outils inédits et puissants de la méthode Cartes Orales®. Elle perfectionne des réflexes qui, dans des situations à enjeux, laissent le style personnel authentique s'exprimer avec assurance.



L'*elevator pitch*,

c'est le discours bref (le temps d'un trajet en ascenseur) pour convaincre l'interlocuteur de réaliser une action.

DURÉE

2 jours (14 heures)

MODALITÉS

En présentiel ou en distanciel (visioconférence)

POUR QUEL PUBLIC ?

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant perfectionner sa communication orale dans le cadre professionnel.

PRÉREQUIS

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

En présentiel, les participants sont invités à venir avec leur smartphone pour pouvoir se filmer.

ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap sont invitées à contacter Talbrix avant de s'inscrire afin de s'assurer de la prise en compte des adaptations nécessaires.

EFFECTIF

- En présentiel : maximum 12 participants (idéalement maximum 10 participants)
- En distanciel : maximum 8 participants

OBJECTIFS

- Faire de l'auditoire le centre de sa communication ;
- Captiver l'auditoire, activer les ressorts de son attention, de ses intérêts et de ses motivations ;
- Structurer son pitch pour conduire l'auditoire et l'engager dans l'action ;
- Improviser un pitch au cours d'un entretien ou d'une réunion ;
- Pratiquer une routine de préparation et d'entraînement pour se perfectionner au quotidien.

PROGRAMME

1- Les fondamentaux du pitch

- Qu'est-ce qu'un pitch ? Se repérer dans les différentes formes de pitch.
- L'important, c'est eux ! La dynamique du pitch, centrée sur l'auditoire.
- Les ressorts de la conviction.

2- Rejoindre l'auditoire sur son terrain

- S'entraîner à impliquer l'auditoire.
- Greffer sa proposition sur les intérêts, les besoins et les questions de l'auditoire.
- Conduire l'auditoire sur le terrain des objectifs qu'il vise.

3- Illustrer son propos pour marquer les esprits

- L'auto-proclamation, le déclaratif, ne convainquent pas.
- Illustrer ses propos et les rendre palpables pour que l'auditoire se les approprie.
- Convaincre avec un langage illustré : faire germer une idée dans l'esprit de l'auditoire.

4- La trame d'un bon pitch

- Mettre en place la structure du pitch en 7 étapes.
- Adopter une démarche stratégique orientée objectif et calibrer l'objectif du pitch selon l'auditoire.
- Bien commencer pour amorcer un contexte d'écoute et favoriser les associations d'idées.
- Rassembler des éléments convaincants dans différents registres et les sélectionner selon l'auditoire.

5- La préparation physique et mentale du communicant

- Se préparer pour être en condition d'intervenir à l'oral avec impact.
- La voix, le regard, la présence, pour capter l'attention et augmenter son pouvoir de conviction.
- Stimuler ses capacités d'improvisation.

6- Préparer un pitch sur mesure

- Préparer un pitch pour une situation spécifique.
- Filmer son pitch à la façon d'une vidéo à poster sur un réseau internet.
- Préparer un pitch professionnel et s'entraîner à le présenter au cours d'un entretien ou d'une interview.

7- Différentes formes de pitch selon les situations

- Se repérer dans les différents outils pour préparer ou improviser son pitch selon les situations.
- Cas spécifiques de pitch.

8- Improviser et structurer son pitch en situation

- Improviser en structurant son propos selon les 5 catégories d'information.
- Au cours d'une réunion, structurer ses idées et les exprimer sous forme de pitch pour convaincre son auditoire et l'amener à l'action.



CE QUI NOUS IMPORTE : **RÉPONDRE À VOS BESOINS**

Pour vous, nous créons des formations sur mesure.

Selon vos besoins et vos contraintes d'organisation, nous créons des formations qui vous correspondent. En plus des éléments des programmes présentés, nous abordons divers thèmes de la communication orale :

Feedbacks : donner des feedbacks aux partenaires dans une démarche orientée solution.

Questions : les techniques d'écoute et de questionnement pour comprendre et coopérer.

Media Training : se préparer aux entretiens importants face aux médias.

Motivation : communiquer pour motiver.

Argumentation : argumenter et débattre, répondre aux objections.

Variations langagières : jeux de langage et de rotation mentale pour lever les freins et tisser des partenariats.

Communication d'influence et sens critique : comprendre le rôle de la sélection des informations, des biais de perception et de raisonnement dans l'opinion qu'on se fait d'une chose et jouer avec les variations de modalités.

Créativité et innovation : questionner l'évidence, multiplier les points de vue, les postes d'observation, diversifier les catégories de classement, expliciter les comparaisons implicites.

Visioconférence : réussir ses réunions à distance par une préparation efficace et une animation professionnelle.

COACHING INDIVIDUEL

Pour affirmer votre style de communicant : le pouvoir de l'authenticité.

Démarquez-vous et faites rayonner votre charisme de leader, dans votre style personnel, en déployant le pouvoir de votre voix, en entraînant vos compétences d'improvisateur et de stratège à l'oral, en maîtrisant le langage d'influence, en vous préparant pour des prises de parole à enjeux.

Nous vous accompagnons en séances individuelles avec un programme d'entraînement sur mesure, organisé selon vos disponibilités.



ILS FONT CONFIANCE À TALBRIX

Agence 360
Angie
Banque de France
Biogaran
Cabinet du Premier Ministre
Caisse des Dépôts et Consignations
Chambre de Commerce de Seine & Marne
Colam Entreprendre
Conseil Départemental du Val d'Oise
Crédit Agricole
Demathieu-Bard
Embraer
Engie
Galeries Lafayette
Institut de Droit de la Concurrence
Lyxor
Malakoff-Humanis
Moody's
Novartis
Nuxe
Odopass
Oracle
Paris Aéroport
Payot
Police Nationale
Reckitt
Reuters
Société Générale
Socotec
Sodexo
Unseenlabs
Veolia
Vinci Construction

TALBRIX

CONTACT

Tél. : +33 6 77 09 80 44

Courriel : contact@talbrix.fr

Site internet : www.talbrix.fr

TALBRIX

218 boulevard Raspail, 75014 Paris

Entreprise individuelle Roch JAMELOT

N° SIRET : 439 582 800 00041

Code APE : 8559A - Formation continue d'adultes

TVA intracommunautaire : FR 44 439 582 800

Organisme de Formation enregistré à La Préfecture de Paris
sous le n° 11 75 35711 75

Organisme de formation certifié

La certification qualité a été attribuée à TALBRIX
au titre de ses ACTIONS DE FORMATION

