

## OBJECTIF(S)

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Se présenter de manière concise, percutante et claire, réussir une première impression, susciter l'intérêt de ses prospects et contacts, donner envie de poursuivre la relation, donner de la vie à son discours
- Principes et formes de Pitch, construire son Pitch
- Répéter et présenter son Pitch
- S'adapter aux imprévus.

## DUREE

1 jour – 7 heures  
09h00-12h30 / 13h30-17h00

## TARIF NET DE TVA

Tarif artisan TNS  
140 euros

Tarif autre public  
245 euros

## EFFECTIF

**Présentiel**

Min 5 – Max 12  
personnes

## LIEU DE FORMATION

CMA PARIS  
72 rue de Reuilly  
75012 PARIS  
www.cma-paris.fr

## CONTACT

Samia TOUNSI  
ou Rosa Gondao  
01 53 33 53 09 ou 01 53 33 53 51  
Formation.75@cma-idf.fr

## PROGRAMME

### L'identification de son public

- Le public et ses spécificités
- L'adaptation de son discours
- La posture à adopter en fonction des interlocuteurs

### Les différentes phases de préparation : la construction du fond

- L'accroche pour « donner envie »
- L'enchaînement des idées
- Le discours : précision, concision, synthétique

### Les différentes phases de préparation : la construction de la forme

- Le rappel des principes de base de la communication
- La communication verbale et non verbale
- Les techniques d'argumentation
- La posture d'orateur

### Susciter et maintenir l'intérêt

- Impliquer et interagir avec l'auditoire
- Illustrer son propos
- Donner du relief à son intervention
- Savoir convaincre : des arguments pour la tête, le cœur, le corps
- Savoir conclure son intervention
- Minuter son intervention afin de bien faire passer ses messages

### La gestion des imprévus et de la dynamique de groupe

- Les techniques pour gérer les leaders positifs et négatifs
- La gestion des groupes dynamique ou non
- L'anticipation des « questions pièges »

## PUBLIC

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants des TPE-PME et demandeurs d'emploi.

## PRÉ-REQUIS

Aucun.

## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés de cas pratiques.

## ÉVALUATION

L'évaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation.

## PROFIL FORMATEUR

Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine.

## SUIVI ET VALIDATION

Délivrance d'une attestation de fin de formation.  
Questionnaire de satisfaction.