

Formation « Présenter son projet et réussir son pitch »

Objectif : savoir présenter un projet à l'oral, avec ou sans support, de manière concise, précise et impactante.

Enjeu : le pitch est à la fois un outil pour tout porteur de projet cherchant des partenaires, des prospects ou des financeurs, mais aussi un exercice permettant d'être à l'aise en toute situation de rencontre professionnelle.

Durée : une journée - Prérequis : aucun

MATIN : Quel orateur êtes-vous ?

Démarrage

Présentation des objectifs de la journée : savoir présenter un projet en étant convaincant

Clarification du cadre et des règles de travail, recueil des attentes des participants.

Une question de posture

- Qui parle ? (positionnement et gestion des émotions)
- A qui parlez-vous (notion de cible) ?
- Le message et l'objectif
- La notion « d'alignement » (croire en ce que l'on dit, être convaincu pour être convaincant)

A chacun son style

- Les différents styles d'orateur : identifier son style
- Le choix des mots
- Les techniques oratoires

Construire son pitch

- La structure d'une présentation impactante
- Comment préparer le support

Comment « dire » ?

- Exercices de diction et d'articulation

APRES-MIDI : Faire un pitch

Préparation en binôme des présentations

- La présentation orale
- Le support (à partir d'exemples)

Comment parler en public ?

- Ancrage
- Respiration
- Mobilité
- Voix et regard

Présentations à l'oral devant les autres participants

- Apport théorique : comment faire un feed-back ?
- Les pitches, avec à chaque passage feed-back collectif et identification pour chacun des axes d'amélioration