

Pour un pitch qui fait tilt

Savoir se présenter ou présenter un projet de manière claire, concise, attractive

(2 demi journées consécutives ou indépendantes)

► Objectif de l'atelier

Vous croisez un client potentiel, un dirigeant dont vous voudriez rejoindre l'équipe, vous souhaitez obtenir un entretien, on vous demande lors d'un salon ou d'une soirée entre amis ce que vous faites dans la vie, sur quoi vous travaillez...

Autant d'opportunités pour marquer les esprits, vendre un projet et laisser une bonne impression, à toutes fins utiles.

Encore faut-il savoir (se) présenter de façon claire, concise, attractive, avoir réfléchi à la trace que l'on veut laisser dans les mémoires. Cet atelier vous donne une méthode et des techniques pour préparer des pitch qui marquent.

► L'intervenante



Anne Le Cornec

a fondé ALC Com en 2007. De formation journalistique, elle a travaillé douze ans en entreprise comme rédactrice en chef et responsable de communication. Formatrice depuis 2003, elle intervient auprès des entreprises pour les aider à communiquer de façon plus efficace.

Son leit motiv : vous aider à obtenir ce que vous voulez par une communication qui crée l'étincelle. Vous inciter à oser une communication qui sort des sentiers battus, une communication plus personnelle et consistante.



Trop de présentations ressemblent à des entrepôts. On accumule les informations péle-mêle et on fait fuir ou on ennue ses interlocuteurs.



Un bon pitch se travaille, se répète, se peaufine. C'est votre vitrine. Le secret : ne pas trop en dire. Mais choisir les informations clés qui retiendront l'attention et donneront envie d'en savoir plus.

► Programme (Demi-journée 1 : présentation personnelle)

- Contextualiser son pitch : quel interlocuteur, quelle situation, quel objectif ?
- Trouver votre « titre du héros ».
- Présenter ce que vous apportez, les besoins auxquels vous répondez, votre plus-value.
- Structurer en deux phases : 20 secondes pour accrocher, 90 secondes pour convaincre par un développement approprié.
- Les deux dimensions d'un pitch qui marque : clair et vivant.

► Programme (Demi-journée 2 : présentation d'un projet)

- Contextualiser son pitch.
- Trouver le « titre du héros » de votre projet.
- Présenter la valeur ajoutée du projet : problème de départ ou enjeu, solution, en quoi ce que la solution apporte est unique.
- Délivrer un message clair et convaincant.

ALC Com en bref

ALC Com est un cabinet de conseil et de formation spécialisé dans la communication d'entreprise. Il réunit 10 formateurs indépendants.

Son approche : des programmes sur mesure, co-construits avec les clients, selon leurs objectifs et leurs impératifs.

Ses grands thèmes d'intervention :

- **Gagner en impact à l'écrit** : mails, supports PowerPoint, notes de synthèse, comptes rendus, CV, lettres et mails de motivation.
- **Gagner en aisance et en portée à l'oral** : prendre la parole en public, maîtriser son pitch, porter une offre, présenter un projet stratégique, animer une réunion ou un entretien.

Modalités pratiques

- 6 participants
- Venez avec en tête une ou plusieurs situations réelles dans lesquelles vous avez à faire un pitch.