

ANNEXE
Programme détaillé et Formateur

**Elevator pitch :
3 minutes pour convaincre**

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre le principe du pitch et identifier ses règles
- Se présenter ou présenter un projet efficacement en 3 minutes
- Utiliser les bons mots, exprimer clairement et simplement ses idées pour capter l'attention

Public visé : tout public

Date, durée, lieu :

Mercredi 21 mai 2025 de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00 (7 heures) dans les locaux de Terra Gestion au 33 rue de la Bienfaisance 75008 PARIS

Accessibilité : les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement par mail à contact75@terragestion.com, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Prérequis : Aucun

Tarif adhérent et partenaire : 100 €

Tarif public : 150 €

Modalités d'inscription et d'annulation : sur le site de TERRA GESTION. Cliquer sur le nombre de places puis sur s'inscrire à la formation. Compléter le formulaire et régler par virement, carte bancaire ou chèque.

Méthode et moyens pédagogiques :

- Apports théoriques
- Mises en situation pratique
- Autodiagnostic
- Echanges d'expériences
- Conseils personnalisés
- Questions/réponses

Les supports de cours sont remis en main propre le jour de la formation

Modalités d'évaluation : mise en pratique, évaluation orale

Nombre de participants : cette formation est organisée pour un groupe de participants d'environ 12 personnes

Nature de la formation dispensée : à l'issue de la formation, une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.

Qualité et évaluation de la formation : un questionnaire d'évaluation sera remis à chaque participant pour mesurer le niveau de satisfaction au regard des attentes.

Programme :

1^{ère} partie – Qu'est-ce qu'un pitch ?

- Le principe, les origines, les enjeux
- Les déclinaisons du pitch

2^{ème} partie – Construire un pitch efficace et mémorable : les points clés

- Déterminer son objectif
- Définir le message-clé
- Créer sa différence et sa valeur ajoutée
- La structure d'un pitch percutant

3^{ème} partie – savoir mettre en scène son pitch

- Jouer de sa voix et des silences
- Séduire les 3 cerveaux
- Illustrer son propos avec des exemples concrets et des images

4^{ème} partie – Présenter son pitch : captiver son auditoire et créer le désir

FORMATEUR : Emmanuel DELAITE – Formateur en communication

- Docteur en sciences de l'information et de la communication
- Conseil et consultant en communication