



## Formation Pitch : 3 minutes pour emporter l'adhésion techniques du storytelling et du théâtre

**Durée** : 7 heures  
relation client

**Certification** : BTS négociation et digitalisation de la

**Prix** : 1100

**Référence** : 2101361

<b>Catégorie</b>	Formation
<b>Sous-catégorie</b>	Formation de formateurs/pédagogie
<b>Pour qui ?</b>	Toutes les personnes souhaitant communiquer avec impact.
<b>Prérequis</b>	Connaître les fondamentaux de la communication.
<b>Objectifs pédagogiques</b>	Comprendre l'enjeu d'une communication minutée Se préparer et s'entraîner au pitch Se préparer et s'entraîner au storytelling Capter l'attention grâce à une communication para-verbale et non-verbale adaptée
<b>Contenu de la formation</b>	Préparer son intervention avec le storytelling Identifier les situations relationnelles pouvant nécessiter le recours au pitch (réunion, conférence, déjeuner...).

Découvrir les principaux atouts du storytelling : créer du sens, de l'émotion afin de générer de l'attachement...

Identifier les messages clés d'une présentation : valorisation sur le principe du "less is more".

Construire le schéma narratif associé à sa présentation.

Choisir les différents personnages (héros, adjuvants, opposants) à intégrer dans son pitch.

Travaux pratiques

Brainstorming. Exercices pratiques de construction d'un schéma narratif, identification des personnages à intégrer à sa présentation.

Construire son pitch pour en optimiser le rapport durée/efficacité

Appréhender les différents enjeux d'une communication minutée.

Acquérir les principales techniques de l'écriture journalistique.

Elaborer une accroche percutante.

Soigner sa rédaction : tournures, pronoms, temporalités, punchlines...

Choisir une métaphore filée qui viendra enrichir le pitch et valoriser votre propos par son originalité.

Rédiger son pitch.

Travaux pratiques

Rédaction individuelle d'un pitch professionnel et lecture partagée en miroir (duo).

Débriefing individuel et collectif.

Répéter et présenter son pitch

Utiliser les techniques de narration orale inspirées du théâtre.

Transposer son pitch écrit en expression verbale vivante.

Harmoniser communication verbale, non-verbale et para-verbale lors de la présentation de son pitch.

Utiliser la force de conviction du silence pour faire résonner son argumentaire.

Synthétiser les différents messages clés pour en favoriser la mémorisation par vos interlocuteurs.

Proposer sa présentation dans son intégralité.

Travaux pratiques

	Présentation des pitches des participants. Débriefing collectif et bienveillant. Elaboration d'un plan d'amélioration personnalisé.
Suite de parcours possible	
Éligible au CPF	

## FINANCEMENTS

OPCO  
OPCA  
FAF  
Pôle Emploi  
La Région



## CONTACTS



**IFFP - Tour Belvédère SPACES**  
1 Cours Valmy 92 800 Puteaux



**01 80 88 44 55**



**administration@iffp.pro**