



Négocier et convaincre

Présenter et pitcher son projet efficacement

3 jours (21h00) | 9 4,6/5 | COMO-PITCH | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Management & soft skills > Communication orale > Négocier et convaincre

Contenu mis à jour le 13/10/2023. Document téléchargé le 27/07/2024.

Objectifs de formation

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Identifier les éléments clés d'un pitch réussi, tels que la présentation de votre idée, la résolution d'un problème, le marché cible, le modèle économique, en évaluant des exemples existants
- Analyser les points forts et les points faibles d'une présentation existante pour en déduire des principes de construction de présentation
- Utiliser le storytelling pour créer des présentations percutantes
- Structurer les documents de présentations en utilisant différents formats et outils
- Intégrer des éléments multimédias pour renforcer l'impact de la présentation
- Construire et animer une présentation en public, en utilisant les principes appris
- Développer vos compétences à communiquer votre message de manière claire et concise
- Exprimer et recevoir des feedbacks individuels et en groupe pour améliorer vos présentations.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel* (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour certains cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

En cas de formation intra sur site externe à M2i, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

* nous consulter pour la faisabilité en distanciel

** ratio variable selon le cours suivi

Prérequis

Maîtriser l'utilisation d'un logiciel de présentation tel que PowerPoint.

Public concerné

Toute personne amenée à présenter et pitcher son projet, travail, présentation, intervention.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

1) Avant la formation

- Questionnaire de positionnement pour identifier ses propres axes de progrès

2) Pendant la formation

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation du cadre de la formation
- Contextualisation des objectifs et des enjeux
- Emergence des représentations des participants
- Ajustement du contenu du programme de la formation si besoin

Retour d'expérience sur les présentations passées : étude de l'existant

- Mise en situation sur une présentation existante
 - Ce qui fonctionne / ce qui ne fonctionne pas
 - Points forts / points faibles
- Formaliser en groupe, des principes de construction de présentation
- Changement de paradigme : s'appropriier l'outil storytelling

Maîtriser les clefs du storytelling pour mener une présentation

- Comment construire les documents de présentation / les slides / les speeches
 - Les différents formats
 - Les différentes structures
 - Les différents outils
- Créer l'alternance : intégrer les photos, des vidéos, de la parole

Mise en situation : construire une présentation

- Création
- Présentation en public face au groupe : chacun pitch son projet
- Feedback / coaching individuel et en groupe
 - Apprendre à élargir
 - Apprendre à resserrer
 - Maîtriser les mécanismes

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- *Autodiagnostic*
- *Mises en situation : atelier collectif ou simulations basées sur des cas concrets proposés par les stagiaires*
- *Exercices d'entraînement*
- *Jeux de rôle*
- *Atelier collectif : analyse de scénarii, mise en situation*
- *Brainstorming en sous-groupe*
- *Débriefing sur les comportements mis en oeuvre : analyse de pratique*
- *Plan d'action : rédiger son plan d'action personnalisé (PAP), objectifs et actions concrètes*

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Evaluation formative (quiz permettant de valider les compétences acquises)
- Bilan oral et évaluation à chaud

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Les + de la formation

Cette formation fait appel à des méthodes d'apprentissage particulières : technique de Mind Mapping (générer des idées sans analyser / rester dans le processus créatif), techniques du storytelling, étude de cas pratique, questions / réponses, usage de PowerPoint / Keynote Prezi.

Accessibilité de la formation

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation de handicap sont consultables sur la page Accueil et Handicap.

Modalités et délais d'accès à la formation

Les formations M2i sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.