

# MAÎTRISER L'ART DU PITCH POUR CONQUÉRIR SON AUDIENCE

Inscription par mail et réponse sous 72h (jours ouvrés). La formation est également organisable sur-mesure. Pour toute situation de handicap, nous contacter pour envisager la faisabilité.

Réservation, contact et informations : [formation@leclubdesannonceurs.com](mailto:formation@leclubdesannonceurs.com) // Catherine Saint Loubert – T : 06 60 37 15 62

*Avocat plaquant depuis 27 ans, mon métier m'expose, m'oblige, m'engage. J'ai surmonté ma timidité et mon hypersensibilité pour dompter l'angoisse de la prise de parole. Après avoir étudié et pratiqué, j'ai transformé le stress paralysant en une énergie positive. Aujourd'hui, je partage une méthode simple autour de la prise de parole en public pour aider d'autres à renouer avec le plaisir d'une communication authentique, sereine et efficace."*

## Introduction

Présentation des stagiaires, recueil des attentes de la journée de formation et évaluation sur leur niveau de préparation et de confiance en matière de présentation en compétition.

## Module 1 – Préparer une intervention orale

- 1.1. Identifier les objectifs principaux de l'intervention orale.
- 1.2. Structurer et hiérarchiser les messages clés de la reco.
- 1.3. Utiliser les supports visuels efficaces sans surcharger la présentation.
- 1.4. Organiser son argumentation pour convaincre et anticiper les questions.

## Module 2 – S'adapter à l'auditoire

- 2.1. Différencier les modes d'intervention selon l'auditoire (séminaire, entretien avec le personnel, gestion de crise, discours, présentation commerciale ...).
- 2.2. Trouver le vocabulaire approprié au public
- 2.3. Gérer son temps de parole et équilibrer l'intervention des membres de l'équipe.

## Module 3 – Gérer physiquement sa prise de parole en public

- 3.1 Travailler sa posture (communication verbale et non verbale) et son écoute active.
- 3.2. Gérer ses émotions et dépasser ses limites par la préparation mentale.
- 3.3. Faire de son stress une force.

## Conclusion

Évaluation individuelle des acquis, quiz de validation de l'atteinte des objectifs de la formation.

### Objectifs

- Gagner en assurance et en assertivité
- Maîtriser l'art de la prise de parole
- Savoir s'adapter aux différents contextes et publics
- Gérer physiquement sa prise de parole en public
- Se préparer mentalement pour gérer ses émotions et dépasser ses limites
- À l'issue de la formation, le stagiaire sera prêt à pitcher sa reco d'agence devant un public jury

### Public visé

- Cette formation s'adresse aux professionnels du marketing, de la communication,
- Toute personne amenée concevoir des présentations stratégiques
- Aucun prérequis nécessaire

### Méthode

La formation privilégie l'interactivité : théorie et pratique sont alternées. La réflexion et l'échange sont privilégiés avec des mises en pratique, à partir de cas vécus par les participants, d'ateliers, de quiz, de méthodologies illustrées d'exemple puis d'applications en situation

Évaluation individuelle, en fin de formation pour valider les acquis

### Participants

Formation individuelle ou collective en intra-entreprise

### Tarifs :

Adhérents : dès 5200 € HT/jour pour 5 participants maximum (+ 250 € HT par personne supplémentaire).

Non-membres : dès 5600 € HT/jour pour 5 participants maximum (+ 280 € HT par personne supplémentaire).

Un devis sera établi sur demande

### Durée

2 jours en intra entreprise ou classe virtuelle.

### Lieu

Chez le bénéficiaire ou à la charge du bénéficiaire

### Moyens mobilisés

Présentation et support de formation projeté avec audio. Ordinateur individuel et connexion wifi.



### Intervenant

**Rodolphe Loctin**

**Avocat plaquant depuis 27 ans, fondateur de Elo, cabinet de préparation mentale en vue d'une prise de parole en public efficace et impactante. Rodolphe intervient régulièrement en entreprise (Meta, Orange ...) pour former les équipes sur leurs enjeux de pitch.**