

PITCH

FORMATION
RHETORIQUE ET ARGUMENTATION

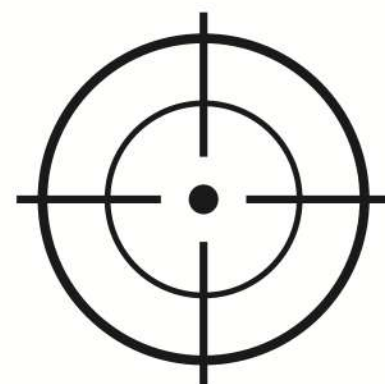
PRÉPAREZ VOUS À CONVAINCRE

Aujourd'hui, capter l'attention en 5 minutes (ou moins), c'est devenu une compétence clé.

Que ce soit pour défendre un projet devant un COPIL, COTECH ou CODIR, ou pour briller lors d'une soutenance commerciale, vous n'avez pas trois heures pour convaincre... mais quelques minutes pour marquer les esprits. Cette formation dynamique et rythmée vous donne les clés pour structurer, incarner et livrer un pitch qui claque.

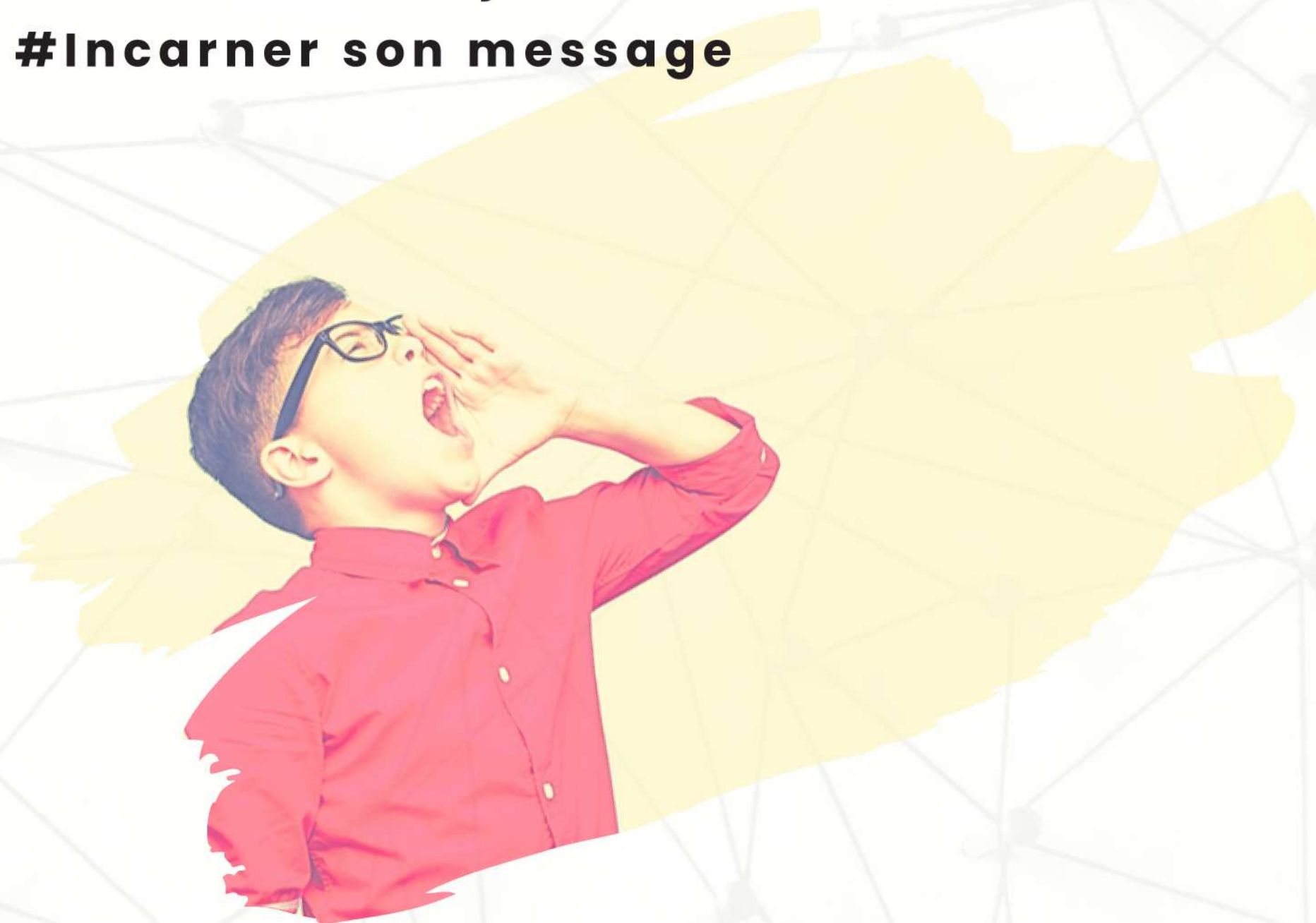
Contenu, posture, voix, regard, présence : tout y passe pour que vous soyez aussi impactant que ce que vous racontez. Parce qu'un bon pitch, ce n'est pas juste bien parler...

C'est surtout être ce que vous dites. Et ça, ça change tout



OBJECTIFS

- #Appréhender ses peurs
- #Utiliser l'art de la rhétorique
- #Définir ses punchlines
- #Définir ses objectifs
- #Incarner son message



09 53 84 98 78

info@replik's.fr replik's.fr



PROGRAMME



DURÉE:
1 jour
Délai de réalisation 14 jours



PUBLIC:
Tous ceux qui veulent
briller en société



GROUPE:
De 4 à 12 participants



PRÉREQUIS:
Aucun prérequis



INTERVENANT:
Formateur comédien



Vidéoprojecteur, jeu,
improvisation,
mise en situation, livret



MODALITÉ ÉVALUATION:
Note finale grille d'évaluation



BUDGET:
En inter à partir de 500 €HT/personne
Intra sur demande

ACTE 1 – Poser les bases de son pitch

Objectif : Clarifier ses intentions, son message et ses objectifs de communication

- Définir les objectifs d'un pitch selon le contexte : projet, entretien, soutenance... ou moment décisif
- Identifier ses messages clés : ce que l'autre doit retenir, même s'il décroche au bout de 30 secondes
- Choisir une structure qui accroche dès l'entrée en scène

Méthode : Travail individuel guidé, feedback croisé, reformulations collectives

ACTE 2 – Intégrer les fondamentaux du storytelling et de la rhétorique

Objectif : S'appuyer sur les techniques narratives pour renforcer la portée de son message

- Utiliser l'émotion, l'image et le contraste pour embarquer
- Jouer avec les trois piliers de la rhétorique : ethos (je suis crédible), logos (je suis clair), pathos (je touche)
- Travailler le rythme, les silences, les transitions qui donnent du relief

Méthode : Apports pratiques, exemples inspirants, exercices de structuration narrative

ACTE 3 – Travailler la forme : verbal et non-verbal

Objectif : Incarner pleinement son pitch et renforcer son impact à l'oral

- Dompter le trac sans l'éteindre : respiration, ancrage, rituel express
- Soigner son entrée : posture, regard, silence habité
- Parler avec intention : voix posée, rythme maîtrisé, énergie transmise

Méthode : Improvisation théâtrale, enregistrements, jeux d'ancrage

ACTE 4 – Interagir, captiver, conclure

Objectif : Créer un lien fort avec l'auditoire et sortir avec un message qui reste

- Capter l'attention dès les premières secondes, sans en faire trop
- Créer du lien : une question, une référence, un sourire... ça suffit parfois
- Ajuster son discours à l'auditoire : même pitch, nouvelle version
- Soigner sa sortie : pas de pirouette, mais une vraie chute

Méthode : Simulations, jeux d'interaction, mises en situation personnalisées

ACTE 5 – Mise en pratique intensive

Objectif : Tester, ajuster, progresser en conditions réelles

- Passer à l'oral : avec chrono, avec public, avec adrénaline
- Recevoir des feedbacks précis : le fond, la forme, l'impact
- Tester des variantes, ajuster en live
- Finaliser un pitch prêt à sortir du cadre... et à marquer les esprits

Méthode : Entraînements chronométrés, coaching en binômes, retour vidéo (optionnel)