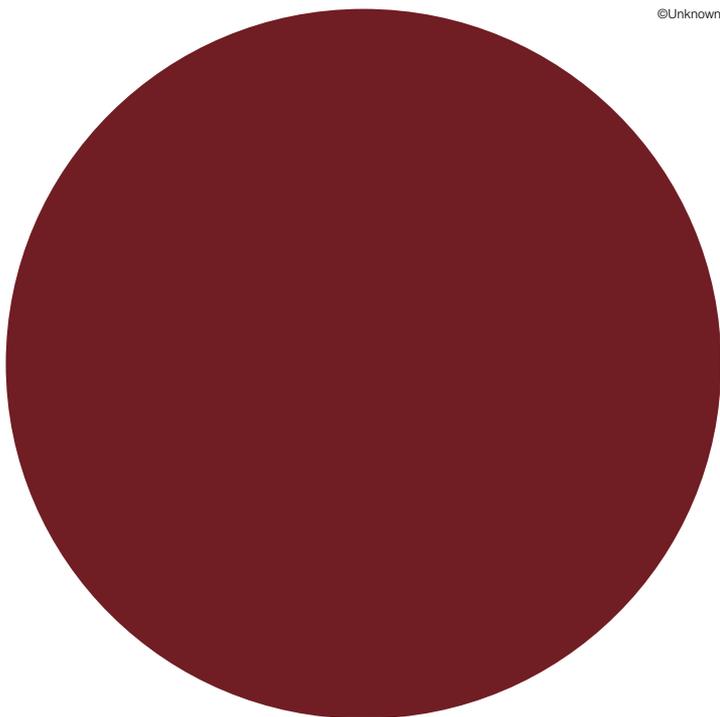
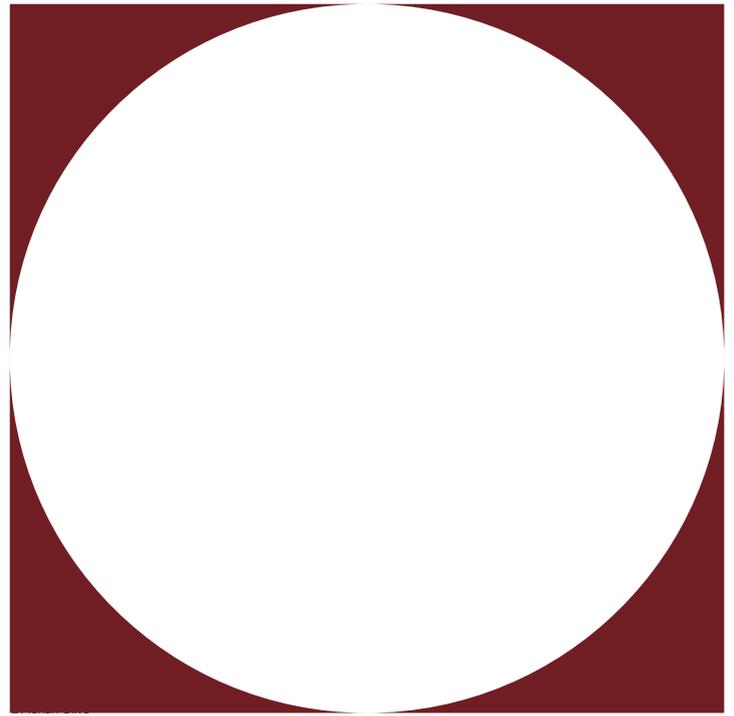
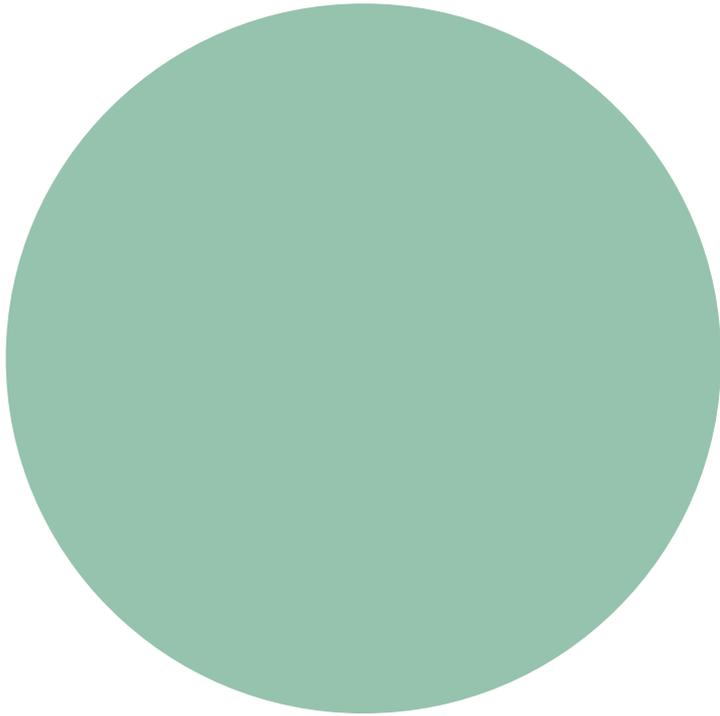
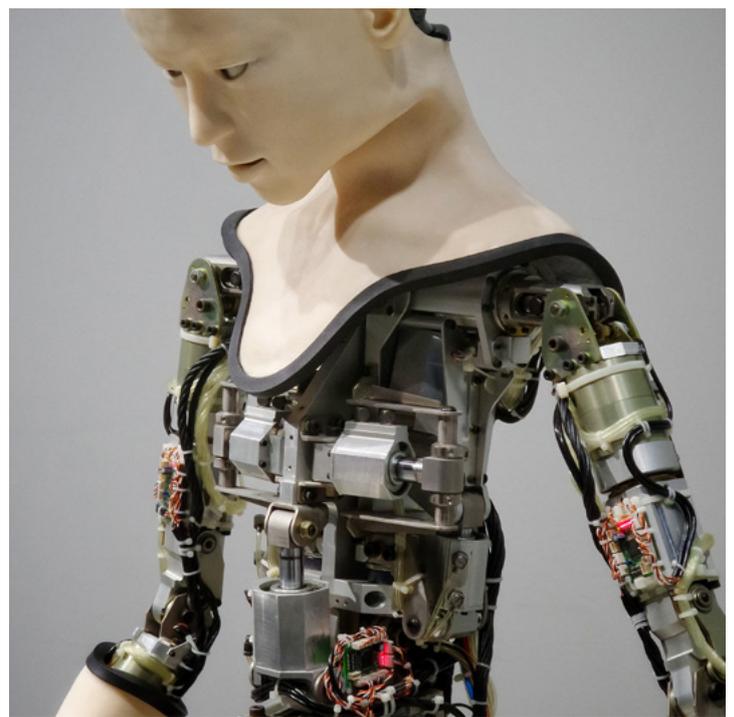


APPRENDRE À PITCHER

1.16.16.18.5.14.4.18.5 1 16.9.20.3.8.5.18



©Unknown



INTENTION

Apprendre à pitcher est une formation sur la création d'un pitch de présentation produit et sur la posture de bon communicant. Les participants apprennent à se servir d'outils tels que le Lean Canvas, un outil focalisé sur la proposition de valeur ou bien le pitch elevator un outil efficace de communication. Cette formation a pour objectif de travailler également la posture et la pose de la voix qui ensemble donnent toute la force et l'impact voulus au discours.

APPRENTISSAGES

- Apprendre à parler de son produit
- Construire sa trame de discours
- Apprendre à lâcher prise
- Apprendre à poser sa voix

**PUBLIC
ET PRÉ-REQUIS**

Cette formation s'adresse :

- aux entrepreneurs, intrapreneurs, porteurs d'innovation
- pour celles et ceux qui veulent promouvoir leurs idées, produits ou services.

**MÉTHODE
PÉDAGOGIQUE**

Cette formation est constituée de 60% d'ateliers, 20% de théorie, 20% d'échanges et conversations entre les participants. Très pragmatique et focalisée sur des mises en pratique, les apprentissages sont immédiatement applicables.

Un livret personnalisé récapitulatif des ateliers et des apprentissages est distribué à l'issue de la formation.

PROGRAMME**Demi-journée 1 : Problèmes et solutions à travers le Lean Canvas**

- Présentation du Lean canvas.
- Quels sont les 3 principaux problèmes que vous souhaitez résoudre.
Qui sont vos clients ? Peuvent-ils être segmentés ?

Demi-journée 2 : Proposition de valeur à travers le Lean Canvas

- En quoi votre offre répond-elle efficacement aux besoins du marché ?
En quoi est elle différente et meilleure que les autres ?
- Quelles sont les 3 principales solutions apportées par votre offre pour répondre aux problèmes ou aux besoins de vos clients ?

Demi-journée 3 : Un bon pitch pour convaincre

- Lâcher prise, apprendre à poser sa voix
- Scripting : formaliser le "quoi ?"
- Trouver la trame d'un bon pitch

Demi-journée 4 : Votre produit dans son expression orale

- Passer de l'écrit à l'oral
- Techniques de respiration
- Boucle de feedback, répétitions
- Enregistrement vidéo

MODALITÉS

En fonction du contexte sanitaire, la formation se déroule :

- en présentiel, dans nos locaux chez benext, 2 jours consécutifs
- à distance, avec un dispositif en ligne adapté, 4 demi-journées.

La validation de l'inscription se fait à réception de la convention signée avant la session.

TARIF

1 500€ HT



Le monde dans lequel nous vivons est devenu complexe, incertain et ambigu. Les entreprises rencontrent des situations inattendues à un rythme qui s'accélère toujours davantage. S'adapter en permanence tout en restant performant devient la nouvelle exigence demandée aux organisations et aux personnes qui les constituent. Une chance, apprendre s'apprend. Écouter, observer, lire, dire, faire, défaire, redire, corriger, apprendre, s'améliorer, s'adapter, autant de clés pour faire bien, pour innover, pour se démarquer, pour prendre de meilleures décisions, au moment où c'est nécessaire.

Do right the right things.

L'enjeu d'une formation est toujours de progresser soi-même pour être plus efficace dans le cadre de ses activités professionnelles. C'est pour cela que toutes les formations chez BENEXT sont axées autour du cœur de métier de l'entreprise, son produit.

L'APPROCHE PÉDAGOGIQUE DE BENEXT

12'1.16.16.18.15.3.8.5 16.5.4.1.7.15.7.9.17.21.5 4.5 2.5.14.5.24.20

Quels sont les outils ? Quelle est LA méthode ? Nous pensons qu'il n'existe pas UNE méthode immuable qui s'applique de la même façon partout : ni entre les entreprises ni même au sein des différents services d'une entreprise. Il est évidemment pertinent de s'inspirer d'un modèle, mais pas de le répliquer, gare au cargo cult. Chaque culture est différente, chaque métier est différent, chaque équipe est différente. Pour autant, comme toute discipline (artistique, sportive, ...), il y a un certain nombre de fondamentaux à maîtriser et des réflexes à acquérir.

C'est ce que proposent nos formations : des fondamentaux à maîtriser et des réflexes à acquérir à travers des ateliers qui favorisent l'acquisition des connaissances par la répétition du geste et l'invitation à une riche conversation entre pairs.

Notre approche est pédagogique et participative : l'essentiel du temps passé consiste à simuler des situations courantes dans la vie des projets et faire des exercices de groupe. Notre méthodologie consiste à construire du savoir par des débriefings, autour de conversations. Quelle est la nature de ces conversations ? Simulations, mises en pratique, brainstorming, exemples de cas pratiques de la vie professionnelle, introspection, codéveloppement, questions / réponses.

PROFIL DES FORMATEURS

Toutes nos formations sont animées par des coaches-formateurs de terrain expérimentés et reconnus par leurs pairs.

ÉVALUATION ET FORMALISATION

L'évaluation des acquis s'effectue tout au long de la session pendant les ateliers et les mises en pratique. Une évaluation à chaud sur la satisfaction des participants est réalisée en fin de session au moment du bilan de fin de journée. Une attestation de formation est remise aux participants indiquant les objectifs de la formation, le programme, et la formulation des apprentissages. Un support de formation est envoyé en fin de session à chaque participant. Il contient tous les livrables liés aux ateliers, déroulés, travaux, photos, liens pour aller plus loin.

Contact

formation@benextcompany.com
+ 33 1 42 33 18 10

4, rue du bouloi,
75001 Paris