

# Formation : Atelier pitch : emporter l'adhésion en mode Ted Talk

**Essentiel 3h30, uniquement en classe à distance**

**Cours pratique - 3h30**

**Réf. 9PI - Prix : 430 € H.T.**

Vous avez moins de trois minutes pour présenter votre idée, votre projet, votre produit ? Votre objectif : marquer les esprits en adoptant un mode de présentation inspiré des Ted Talks. Cet atelier pratique vous permettra d'acquérir les bons réflexes pour avoir une communication convaincante, percutante et courte.

## Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- Comprendre l'enjeu d'une communication courte et impactante
- Se préparer et s'entraîner au pitch en mode storytelling
- Capter l'attention grâce aux techniques vocales et corporelles héritées du théâtre

## Public concerné

Toute personne souhaitant développer une communication courte et percutante pour emporter l'adhésion et convaincre.

## Prérequis

Aucune connaissance particulière.

## Méthodes et moyens pédagogiques

### Méthodes pédagogiques

Pédagogie active. Quiz interactif. Découverte des techniques contextualisées à votre environnement professionnel. Exercices d'écriture de pitchs, mises en situation chronométrées et débriefées.

### PARTICIPANTS

Toute personne souhaitant développer une communication courte et percutante pour emporter l'adhésion et convaincre.

### PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

### COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## Programme de la formation

### 1 Préparer son pitch avec le storytelling

- Intégrer les bases du pitch via un quiz interactif sur les règles de l'art (Klaxoon).
- Choisir des situations de communication réelles (passées ou à venir), puis répartition en sous-groupes.
- Concevoir l'ultra-pitch de sa présentation.
- Identifier les messages clés de chaque situation de communication.

#### Travaux pratiques

Quiz interactif, rédaction d'un pitch en sous-groupes. Débriefing individuel et collectif.

### 2 Répéter et présenter son pitch storytellé

- Utiliser les techniques de narration orale inspirées du théâtre.
- Transposer son pitch écrit en expression verbale vivante.
- Harmoniser communication verbale (contenu), non-verbale (corps) et para-verbale (voix).
- Utiliser la force de conviction du silence pour faire résonner son argumentaire.
- Proposer sa présentation dans son intégralité.

#### Mise en situation

Mises en situation de pitches individuels, débriefing et identification des points de progrès pour des plans de développement individuel.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET

### TECHNIQUES

• Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.

• À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.

• Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES

### HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

## Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

## Dates

### CLASSE À DISTANCE

2026: 19 juin, 11 déc.