

Programme de Formation Pitch Commercial

“Savoir convaincre en 2 minutes”

(mise à jour juillet 2025)

Public : Chefs d'entreprise souhaitant apprendre à présenter efficacement leur activité, leur offre ou leur projet en un temps court, à l'oral comme à l'écrit (salon, prospection, entretien, réseaux...).

Pré-requis : Aucun. Être en activité ou en cours de lancement.

Contact & Admission : Entretien physique ou téléphonique avec Elisabeth Catusse afin d'évaluer les besoins et attentes du stagiaire et finalisation de la demande de prise en charge.

Modalités & délais d'accès : Inscription 1 mois au plus tard avant le démarrage de la formation.

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les principes d'un pitch commercial efficace.
- Savoir structurer un message clair et convaincant en moins de 2 minutes.
- Adapter son discours selon le contexte (réseautage, salon, prospection...).
- Travailler son expression orale, son attitude, et sa voix.
- Rédiger un pitch synthétique et impactant à l'écrit.

Résumé du plan :

1. Introduction au pitch commercial
2. Les 3 types de pitch
3. Structuration d'un pitch oral clair et synthétique
4. Techniques d'accroche et de mémorisation
5. Rédiger un pitch écrit percutant
6. Mise en situation, enregistrement et retours personnalisés

Méthodes mobilisées (Moyens techniques & Pédagogiques) : Apports théoriques + mises en situation filmées, jeux de rôles, retours individualisés. Présentation PowerPoint et support pédagogique remis.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Avant chaque formation, nous réalisons un diagnostic personnalisé (fiche d'entrée en formation). Si nécessaire, nous orientons sur des structures spécialisées.

Référent Handicap : Cécile Fiter - 07 83 67 20 79 - cecilefiter@gmail.com

Support pédagogique : Un diaporama (PowerPoint) récapitulatif est remis au stagiaire.

Modalités d'évaluation : Exercices de rédaction, présentation orale filmée, auto-évaluation et retours du formateur.

Durée : 2 jours (16 heures) **Prix :** sur demande

Jour 1 – Comprendre et structurer son pitch

- Introduction : qu'est-ce qu'un pitch commercial ?
- Les différents formats de pitch (elevator pitch, pitch salon, pitch LinkedIn...).
- Les éléments clés à intégrer :
 - À qui je parle ?
 - Quelle problématique je résous ?
 - Quelle est ma proposition de valeur ?
 - Quelle est mon accroche ?
- Rédaction guidée d'un pitch version écrite (10 lignes max).
- Exemples concrets et inspirations.

Jour 2 – Mise en pratique et expression orale

- Techniques d'expression orale (voix, rythme, posture, regard).
- Travailler la fluidité du discours sans apprendre par cœur.
- Exercice d'improvisation courte : pitcher sans préparation.
- Mises en situation filmées :
 - Pitch lors d'un salon.
 - Pitch téléphonique.
 - Pitch de réseautage (1 min).
- Analyse collective et individuelle.
- Réécriture du pitch après retours.
- Plan d'action personnalisé pour réutiliser le pitch.