

## Formation « Réussir son pitch »



Cette formation vous aide, très concrètement, à maximiser vos chances de succès pour votre levée de fonds ou la vente interne de votre projet en comprenant et appliquant les facteurs clés de persuasion, dans le fonds et la forme.

A l'issue de cette formation, vous saurez comment

- structurer votre présentation, prioriser les infos-clés,
- illustrer vos atouts,
- raconter votre projet avec authenticité et impact pour transmettre un maximum de désirabilité et de confiance aux investisseurs/sponsors

**Public visé :**

Fondateur de start-up

Responsable inno/développement

Tout manager désireux de convaincre des sponsors / investisseurs internes ou externes

**Formation intra entreprise / intra incubateur start-ups**

**Pré-requis :** Bonne maîtrise de la langue française

**Modalités :** en présentiel

**Durée :** 15h, soit 2 jours, espacés de 1 à 2 semaines idéalement

**Effectif :** 4 à 8 personnes

**Evaluation :**

Grille d'évaluation à chaud

Grille d'évaluation à froid (1 mois après la 2<sup>ème</sup> session)

**Moyens pédagogiques :**

Apports théoriques (notamment Analyse transactionnelle), partage d'expériences entre participants, exercices de diction, chants, mise en situation

**Supports :**

Photos et video langage corporel, enregistrement video

# Formation « Réussir son pitch »

## Grandes lignes du programme

### Programme Jour 1: Savoirs pour se préparer au mieux

#### Partage d'expérience, exercice de pitch et évaluation

#### Conscientiser les pré-requis fondamentaux

- Comprendre son auditoire et le contexte de présentation
- Clarifier les objectifs et critères de succès de son intervention

#### Développer l'impact de son intervention dans le fonds

- Structurer son discours avec logique et pédagogie
- Concevoir les supports de présentation pertinents
- Maximiser l'impact et la mémorabilité de son intervention

#### Développer l'impact de son intervention dans la forme

- « Tout communique » : Comprendre les enjeux du langage non verbal / corporel. Pièges à éviter, comportements à privilégier
- Soigner l'expression orale : voix et diction
- Gagner en maîtrise et aisance : se préparer, gérer son stress, développer sa confiance, accueillir les questions dérangeantes

### Programme Jour 2 : S'entraîner à pitcher

- Mises en situation itératives de pitch et enregistrement vidéo
- Votes et debriefings pour optimisation



**Catherine Grenet**

Formatrice & coach

Mob +33 (0)6 87 70 44 37

Mail [catherine.grenet@trajectoiresconseil.fr](mailto:catherine.grenet@trajectoiresconseil.fr)

Site web [www.trajectoiresconseil.fr](http://www.trajectoiresconseil.fr)

## Trajectoires Conseil

18 rue Voltaire, 92500 Rueil Malmaison  
40 rue Voltaire, 75011 Paris

Trajectoires Conseil, n° Siret 83022075200018, RCS Nanterre

