

Formation Prise de parole : pitcher avec clarté, répondre avec aisance !

Programme Pédagogique Détaillé

Dernière mise à jour le 17/09/2025

[Présentation générale](#)

[Niveau requis](#)

[Contenu](#)

[Durée](#)

[Lieu d'accueil](#)

[Modalités et délais d'accès](#)

[Tarif](#)

[Moyens pédagogiques](#)

[Moyens techniques](#)

[Moyens d'encadrement](#)

[Modalités d'évaluation](#)

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

[Contact](#)

Présentation générale :

PARTIE 1 : pitchez comme jamais

- Comprendre l'utilité du pitch
- Les 4 questions à se poser avant d'écrire son pitch
- S'approprier une structure pour réussir son pitch à tous les coups

Exercice / 1er round : tirez au sort un sujet, préparez votre pitch puis passez devant l'ensemble du groupe. Debriefing collectif et perspectives d'amélioration.

Exercices personnalisés pour incarner son pitch avec plus d'éloquence et de conviction

Exercice / 2nd round : sur un sujet professionnel (avec slides le cas échéant), préparez un nouveau pitch en vous appuyant sur les retours du premier. Debriefing collectif.

PARTIE 2 : s'affirmer face à des questions difficiles, des remarques désobligeantes ou une attitude déplacée

- Rester crédible et convaincante lors des questions / réponses : analyse d'une vidéo et outils pratiques
- De l'empathie à la répartie : que faire face à une remarque désobligeante ou une attitude irrespectueuse ?

Exercice : jeu de cartes pour ne plus jamais sécher face à des attaques personnelles

- Mise en pratique sur des cas personnels

Bilan de la formation

Public cible :

toute personne amenée à vendre des produits / services ou à défendre des projets dans son quotidien professionnel, et qui ressent le besoin de progresser pour gagner en impact

Pré-requis :

venir avec un sujet de pitch (produit, service, projet) et, le cas échéant, avec les slides correspondantes

Niveau requis :

aucun

Objectifs pédagogiques :

- S'approprier une structure pour réussir son pitch en toutes circonstances
- Savoir adapter son pitch à différents publics (clients, équipes internes, médias, investisseurs, etc.)
- Faire de ses slides des alliées et non des boulets
- Porter ce pitch avec charisme et éloquence
- Et ne pas perdre la face face à une question difficile ou une remarque désobligeante

Contenu :

On n'a pas toujours le temps de parler 30mn.

Et si vous arriviez à donner envie en 3mn top chrono ? À faire passer les bons messages de manière concise et efficace ? À convaincre... sans vous étaler ?

Pour y parvenir, vous avez besoin d'une méthode.

Alors embarquez avec nous dans cette formation au pitch et à la gestion des questions/réponses !

Parce que oui, après le pitch, il y a les questions. Et ce serait dommage que tout s'écroule face à une question difficile...

Durée :

7.00 heures

En présentiel :

Une adresse sur Paris vous sera communiquée plus tard

Modalités et délais d'accès :

Les sessions sont déployées en inter-entreprise, selon un calendrier disponible sur le site

<https://formations.ebg.net/content/inter-entreprise>

Tarif :

Formation accessible dans le cadre d'une "adhésion EBG premium" (cliquez ici pour en savoir +) ou encore en souscrivant à 1 accès formation auprès de notre organisme de formation Faculté.s (cliquez ici pour consulter nos modalités).

Moyens pédagogiques :

Chaque participant reçoit, en début de formation, un questionnaire de positionnement pour mieux comprendre la nature du projet visé par le participant et mieux apprécier les compétences de conduite de projet déjà acquises. Les résultats sont communiqués aux formateurs pour mieux comprendre le profil et les besoins des participants à la formation et adapter l'accompagnement en fonction des projets.

La formation repose sur une approche pédagogique par le faire, alternant présentations théoriques avec supports visuels, ateliers pratiques et études de cas.

Discussions interactives et échanges d'expériences

Moyens techniques :

La formation est proposée En présentiel.

La salle de formation dispose de l'ensemble des équipements nécessaires à l'accueil des participants et à la réalisation de la formation : tables, chaises, vidéo-projecteur, paperboard, crayons et stylos, post-it, connexion Internet.

L'accueil des participants se fait dans le respect du Protocole sanitaire applicable aux organismes de

formation.

Le formateur et les participants signent, par demi-journée, une feuille d'émargement.

Moyens d'encadrement :

La formation est assurée par un formateur expert dans la thématique ciblée, disposant d'une expérience professionnelle significative sur la thématique ainsi que d'une expérience significative en termes d'animation de formation. Un CV des formateurs est disponible, sur demande.

Modalités d'évaluation :

Les participants devront compléter, avant le début de la session, un formulaire de positionnement pour apprécier le niveau de chacun sur les compétences visées par la formation. Le dispositif d'évaluation est composé d'exercices, de cas pratiques et prend la forme d'un quizz pour valider les acquis de la formation. Une attestation de réalisation est remise à chaque participant à l'issue de la formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Cette formation est ouverte au plus grand nombre, et notamment aux personnes en situation de handicap. Une attention particulière sera portée, dans le cadre du processus d'inscription, pour comprendre la nature de la situation de handicap et envisager les modalités d'adaptation ou de compensation les plus adéquates. N'hésitez donc pas à nous contacter pour en discuter ensemble, en toute confidentialité.

Contact :

Contactez nous :

07 80 91 18 65

Formations@ebg.net