

Public :

Toute personne ayant à se présenter et ayant un projet ou un produit à vendre.

Objectifs :

Identifier et qualifier les destinataires du pitch.
Savoir se présenter avec impact en moins de 2 minutes.
Définir un message essentiel pertinent et choisir un angle original.
Savoir-être percutant dans sa posture, sa voix.

Les plus pédagogiques :

Utilisation de l'environnement de la radio comme support pédagogique :
Simulations d'émission de radio en direct, Mises en situations, Autodiagnostic et diagnostic collectif, Cours et entraînements interactifs, Supports audio.
Nos salles sont équipées d'outils multimédias et interactifs et de tous matériels en lien avec la thématique traitée.

4 à 12 participants

Formateur : Cette formation est animée par un formateur spécialisé dans l'accompagnement et l'évolution professionnelle, journaliste-producteur radio, animateur d'événements et formateur en communication.

Validation / Certification :

Évaluation des connaissances acquises en fin de formation.
Attestation de fin de formation.

INFORMATION 2 jours, 14h

Horaires de formation :
8h30-12h30 - 14h-17h

 710 Euros net

Contenu de la formation

Savoir être percutant dans posture, sa voix

Les mécanismes de la prise de parole

Se préparer à l'enthousiasme

Prendre la parole au micro

Changer de posture pour améliorer sa prise de parole

Intégrer la créativité dans sa communication

Mobiliser l'imaginaire : la force du récit

Améliorer sa communication par des techniques para verbales

La respiration

La gestuelle

Le rythme

Le ton

La musicalité

Préparer ses interventions

Structurer son discours

Passer de l'écrit à l'oral

Travailler la mise en scène d'une communication professionnelle

Se préparer mentalement

Mieux se connaître pour mieux s'exprimer

Écouter et accepter sa voix

Enrichir son matériel vocal et corporel

S'adapter et improviser

Repérer ses points forts pour construire son style

Mobiliser les émotions pour développer son charisme

Construire un pitch efficace

Organiser et coordonner les prises de parole multiples

Travailler son accroche

Structurer des propos variés et précis

Capter l'attention du public

Gérer son temps de parole

Transmettre un message efficace

Questionner, reformuler, conclure

Adapter son pitch commercial à ses clients et prospects

Susciter la curiosité du prospect et identifier ses motivations

S'adapter à son interlocuteur : vérifier sa compréhension, identifier son rythme

Contenu de la formation (suite)

d'appropriation

S'impliquer personnellement dans la commercialisation des produits/services

Relier comportement, capacités et mentalité

Amplifier ses capacités d'écoute et d'observation : écouter entre les mots, porter attention au langage non verbal

Déterminer son positionnement vis-à-vis de ses interlocuteurs

Evaluation :

A l'issue de chaque stage le participant remplit systématiquement un questionnaire d'évaluation de la prestation de formation. Cette évaluation est ensuite analysée par CCI Formation Continue afin de faire évoluer l'offre et les méthodes pédagogiques. De plus, le tour de table réalisé en fin de formation permet au formateur d'évaluer la qualité de la prestation et les progrès réalisés par le participant. Chacun peut ainsi prendre conscience des connaissances et savoir-faire acquis au cours de la formation et de ses axes de progrès.