




Programme de la formation

Construire son elevator pitch

-  Classe virtuelle
-  3 heures sur 2 jour(s)
-  Demandeur d'emploi, Indépendant et dirigeant, Etudiant, Jeune en insertion professionnelle
-  120 € Net de taxe par participant

Description courte

Maîtriser la méthode de « l'elevator pitch » est aujourd'hui indispensable. Un elevator pitch soigné permet de faire bonne impression rapidement en créant des argumentaires persuasifs qui marquent les esprits de vos clients, investisseurs ou employeurs potentiels. C'est également un incontournable des événements de réseautage.

S'appuyant sur des exemples concrets et avec une partie importante de pratique, cette formation courte vous apprendra comment construire des pitches adaptés, persuasifs et percutants en fonction des situations ou des interlocuteurs.

Profil des participants

- Professions libérales installées en situation de réseautage ou de prise de contact client / investisseur / partenaire
- Consultants en portage salarial en situation de réseautage ou de prise de contact client / investisseur / partenaire
- Demandeurs d'emploi en situation de recherche d'emploi
- Étudiants en situation de recherche de stage, d'apprentissage, d'emploi

Prérequis

- Maîtrise technique dans son domaine d'activité

Objectifs

- Résumer les points clés de son expérience et ses compétences pour construire et formuler des elevator pitches adaptés, persuasifs et percutants en fonction des situations professionnelles ou des interlocuteurs.

Aptitudes et compétences visées / attestées

- Acquérir les connaissances, compétences et aisance nécessaires en matière de construction d'elevator pitches.

Contenu

Jour 1 (2 heures) :

Lancement de la formation

- Présentation des aspects logistiques de la formation ; présentation de la formatrice ; présentation de chacun des apprenants.
- Présentation de la formation ; présentation des objectifs de la formation ; recueil et discussion autour des attentes des apprenants.

Introduction (*Starter / réveil cognitif*)

Qu'est-ce qu'un elevator pitch ? (*Théorie, fiches techniques*)

Éléments clés d'un elevator pitch réussi (*Théorie, fiches techniques, vidéos*)

Dans quelles situations utiliser un elevator pitch ? (*Brainstorming*)

Construire son elevator pitch (*Théorie, fiches techniques, vidéos, travail individuel*)

Jour 2 (1 heure) :

Peaufiner son elevator pitch (*Présentation, analyse, pistes d'amélioration, travail individuel*)

Les attentes exprimées par les apprenants vont permettre d'individualiser et de coconstruire la formation en intégrant le projet professionnel de chacun.

Catégorie de l'action de formation : Acquisition.

Pédagogie et organisation

Intervenante : Seule animatrice certifiée en France de la méthode *GET CLIENTS NOW!*TM.

Organisation : La formation comprend 3 heures réparties sur 2 jours comme suit :

- Jour 1, partie théorique : une classe virtuelle de 2 heures
- Jour 2, partie pratique : une classe virtuelle de 1 heure

Moyens pédagogiques :

- La formation se déroule entièrement à distance via Skype ou autre plateforme de visioconférence équivalent avec partage d'écran.
- La séance de formation en Jour 1 (1,5 heures) comporte une partie théorique sous forme de présentation PowerPoint (argumentée d'exemples réels présentés de sorte à illustrer les concepts évoqués), vidéos et fiches techniques.
- La séance de formation en Jour 2 (1,5 heures) comporte une partie pratique avec participation interactive avec présentation et analyse critique du (des) pitch(s) de l'apprenant, pistes d'amélioration...
- Cette formation et l'intégralité de ses séances impliquent l'apprenant en tant qu'acteur de sa formation, et non comme simple participant.

Mode de validation

Synthèse et bilan du travail réalisé, et proposition d'axes de progression et perspectives pour la suite.

Questionnaire de satisfaction à remplir par l'apprenant.

Attestation de stage délivrée à l'apprenant à l'issue de la formation.

Financements possibles

En France : possibilité de faire financer la formation en totalité ou en partie par le FIF-PL (selon code APE).