

# Le bon pitch pour le bon programme



## OBJECTIF

Une formation de deux jours pour maîtriser les codes indispensables du Pitch, apprendre à présenter au mieux son projet et développer son réseau professionnel.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de la culture, des médias et du numérique.  
Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux jours de formation en salle comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets.  
Les cours sont assurés avec l'aide d'un paper-board ainsi que d'un vidéoprojecteur.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger  
Fiches d'évaluation remises à la fin de la formation  
Envoi des présentations des intervenants  
Remise d'une attestation de fin de formation

## INTERVENANTS

**Hervé MICHEL**, Président, TV France International

**Thoms ROCHE**, Professeur d'art oratoire, École de l'Art Oratoire

**Mehdi SABBAR**, Producteur, Big Band Story

## DATES

10 & 11 octobre 2018

## DURÉE

2 journées de 7 heures, soit 14 heures en présentiel

## TARIF

450 euros HT la journée

## OBJECTIFS

- Faire bénéficier d'une mise à jour indispensable des connaissances
- Connaître les codes et les techniques à maîtriser afin de présenter au mieux son programme et s'ouvrir à l'étranger
- Acquérir les outils de base du pitch
- Développer son réseau professionnel

## JOUR 1

### (9h30 - 13h) L'art du Pitch

- La stratégie à réaliser en amont du pitch
- Principes de la technique du pitch
- Les différents formats de pitch (elevator pitch, 7' pitch, etc.)
- Les bons réflexes selon l'interlocuteur
- Les différents genres et leur impact sur la présentation à réaliser

### (14h30 - 18h) L'art de la négociation

- Discerner ses atouts et les mettre en valeur
- Comment préparer une négociation ?
- Les outils à maîtriser pour mener une négociation
- Analyse de négociations réelles

## JOUR 2

### L'art oratoire, maîtriser sa peur ; séance de pitch et retours

#### (9h30 - 13h) Matinée

- Technique de base de prise de paroles : savoir poser sa voix, maîtriser ses réactions, rebondir avec aisance
- Pitcher à l'oral sans dévoiler trop de détails pour protéger sa création
- Devenir acteur de sa présentation

#### (14h30 - 18h) Après-midi

- Mise en situation : cas pratique sur un pitch
- Debriefing de la simulation et apport théorique
- Renforcer sa présence et son leadership au service de son projet.