



# 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 dispensés à l'aide d'un paper-board et 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.

## JOUR 1

(9h30 - 13h) L'art du Pitch (Hervé MICHEL) :

- 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 (Marie KHAZRAI) :

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

## INTERVENANTS

Marie KHAZRAI, Consultante en négociation et résolution des conflits.

Hervé MICHEL, Président de TV France International.

Thomas ROCHE, Professeur d'art oratoire, École de l'Art Oratoire.

## DATES

3 et 4 mars 2020

## 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 2

L'art oratoire, maîtriser sa peur : séance de pitch (Thomas ROCHE) :

(9h30 - 13h) Matinée

- Technique de base de prise de parole : 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.