

ELEVATOR PITCH

Se présenter et convaincre, top chrono !

PARTICIPANTS

Toute personne amenée à devoir donner envie et séduire dans l'instant

OBJECTIFS

- Faire table rase des structures et des réflexes scolaires, pour devenir son propre publicitaire
- Apprendre à se vendre ou à vendre ses idées rapidement à l'oral

INTERVENANT

Consultant-spécialiste de la communication interpersonnelle

PROGRAMME (1 jour)

- **Diagnostic et mise en perspective**
Exercice pratique : 5 mns de préparation, 30s de déclamation sur un sujet libre ; sensibilisation des participants à leur image projetée en situation de pitch
 - Stature du communicant (body language...)
 - Compréhension des enjeux de l'oralité (capital-sympathie)
 - Maîtrise des émotions
 - Structure du message (accroche, éléments de langage, ciblage, chute)
- **CDI : la méthode de 7 à 77 mns**
Méthode synthétique de structure d'un message oral → marquer les esprits tout en adaptant ses arguments et le rythme à son interlocuteur et à son environnement
 - Conclusion
 - « Le » message que je veux faire passer
 - Argumentation tripode
 - Développement
 - La valeur d'ajustement
 - Lois de proximité
 - Introduction
 - Le « hook » pour connecter
 - Le cerveau droit pour éclairer (anecdote, analogie...)
- **Exercice pratique : les Thèmes**
Les participants doivent suivre un thème ludique ou décalé et appliquer la méthode
Débriefing autour de :
 - Le rythme
 - Le ratio cerveau gauche / cerveau droit
 - L'investissement comportemental
 - L'occupation de l'espace
 - Mémoire vs conducteur

ORGANISATION & TARIF

Intra – entreprise uniquement, groupe ou individuel: nous consulter pour un montage sur-mesure



©PERSONNALITE

86 rue du Dôme- 92100 Boulogne Billancourt
01 46 05 44 66 – www.personnalite.fr
Déclaration d'existence n° 11 92 18827 92

