

# Formation

Élaborée sur mesure

**Durée : 2 jours**

## Intitulé

---

### **L'art et la science du pitch**

## Public

---

Responsables des ventes, directeurs(trices) commerciaux(ciales), chefs des ventes, chargé(e)s de compte, KAM (Key Account Managers), responsables grands comptes, ingénieurs commerciaux, consultant(e)s, chargé(e)s de mission, chefs de projet, assistant(e)s, expert(e)s, directeurs(trices) de services ou toute personne impliquée dans les soutenances, auditions, oraux ou présentations orales devant des publics internes ou externes.

## Prérequis

---

Aucun. Accessible aux personnes porteuses de handicap.

## Objectifs pédagogiques

---

- Mieux captiver clients et partenaires à l'oral.
- Construire une présentation courte pour convaincre.
- Gagner en impact et en conviction dans sa présentation.

## Compétences visées

---

- Savoir se positionner dès le début de la présentation.
- Être en phase avec l'auditoire.
- Organiser son temps de présentation.
- Scénariser son intervention.
- Savoir conclure son intervention.

## Moyens pédagogiques

---

- Outil vidéo.
- Atelier de mise en pratique sur les cas réels des stagiaires.
- Formateur professionnel du secteur en activité.
- Formation à distance ou en présentiel (selon les conditions sanitaires).
- Taille de groupe idéale : 5 personnes.

## Coût du module

---

**4 300 € HT**

## Déroulé

---

### État des lieux.

Une mise en situation immédiate permet de créer de la tension voire du stress qui fait immédiatement apparaître les forces et les points à améliorer des participants. C'est sur cette base que nous démarrons afin de capitaliser sur les atouts et travailler les aspects plus difficiles.

*Exercice pratique : présentation personnelle d'une minute au groupe et face à la caméra.*

### Les fondamentaux : le fond et la forme

Après un bref rappel des 5 caractéristiques fondamentales d'un pitch, les participants choisiront une présentation future ou en cours de préparation sur laquelle travailler. Cela nous permettra d'aborder deux aspects clés du « syndrome de l'iceberg » : le fond et la forme. Plusieurs facettes seront explorées : présentations en présentiel, à distance, devant un public plus ou moins nombreux... Et puis nous reviendrons sur les astuces pour bien démarrer, pour bien conclure et surtout pour bien structurer ses interventions. De nombreux trucs et astuces Powerpoint seront dévoilés, mais également d'autres outils (Canva, Prezi, Sway... et bien sûr l'IA).

*Exercice pratique : analyse critique des présentations sélectionnées par les participants et pistes de travail.*

### 3 diapos.

L'étape suivante sera consacrée à la construction d'un mini-présentation de 3 diapositives. Travail de la structure, du fil rouge et des phrases d'accroche. Comment illustrer et comment prévoir les transitions. Les règles d'or d'un bon pitch avec un point particulier sur les visioconférences et les webinaires.

*Exercice pratique : mise au point du pitch dans le cadre de la future présentation.*

### Le grand oral.

*Exercice pratique : passage des participants devant toute l'équipe pendant 5 minutes. Débriefing de l'oral, points d'appui, conseils d'amélioration.*

## Suivi et évaluation

---

- Présentations à toute l'équipe.
- Évaluation par le formateur et conseils personnalisés pour chaque stagiaire.
- Modalités d'évaluation des stagiaires : quiz d'évaluation en entrée et de validation des acquis en fin de formation. Évaluation par le formateur des pitches créés.
- Adaptation des modalités pédagogiques et des évaluations pour les personnes porteuses de handicap.

## Supports remis aux stagiaires

---

Document de synthèse de la formation en ligne, présentations réalisées au cours de la

formation.

#### Un mot sur le formateur

---

35 ans d'expérience. Pierre-Olivier a débuté comme Ingénieur commercial grands comptes (secteur de la recherche). Il a ensuite rejoint Lexmark International où il a occupé la fonction de Chef de produits Europe. Il a ensuite été Directeur de clientèle grande distribution (GSS), revendeurs et grands comptes avant de devenir Directeur marketing monde toujours chez Lexmark. Puis il a rejoint Polaroid pour diriger la division numérique Europe. Depuis 2009, il est Consultant senior international (25 pays couverts) en développement commercial, marketing et transformation digitale. Il a ainsi accompagné des centaines de PME-PMI et grands groupes dans une multitude de secteurs d'activité.

Il a également été pendant de nombreuses années Commissaire général et animateur de forums internationaux sur l'innovation et les nouvelles technologies.

Pierre-Olivier (plus connu sous ses initiales "PoP") fonde Pentalogy en 2011, un cabinet réunissant des experts au profil très pointu et atypique qui font des trucs sérieux sans se prendre au sérieux. Pentalogy est ainsi devenu le partenaire de référence en performance commerciale et marketing digital pour plusieurs fonds d'investissements majeurs dont Bpifrance. Depuis, il a réalisé plus de 600 missions et accompagné et accéléré plus de 350 entreprises.

Pierre-Olivier aide de nombreuses entreprises dans leurs présentations et pitches, il coache les équipes avant les soutenances où il peut intervenir occasionnellement. Il a créé, produit et animé de forums mondiaux sur l'innovation numérique (notamment en partenariat avec Gary Shapiro, le président du CES, le Consumer Electronics Show à Las Vegas). Il dispose d'une expérience solide tant dans le maniement des outils de présentation que dans l'art de la narration et des codes de présentation à des publics nationaux et internationaux.