

Formation le « pitch » de l'entrepreneur



Comprendre et Conseiller pour Choisir.

Se lancer dans l'entrepreneuriat va vous demander de savoir convaincre tout au long de votre parcours de créateur ou de repreneur d'entreprise : vos partenaires, les financeurs, des fournisseurs ou des clients, sans compter vos futurs employés.

Les objectifs pédagogiques

- Structurer son discours pour apprendre à se présenter et à présenter son projet d'entreprise.
- Être à l'aise dans sa communication et incarner la posture de l'entrepreneur.

Les compétences visées

S'approprier son projet et le présenter clairement auprès de différents types de publics.

Modalités et délais d'accès

Réponse sous une semaine.

Les plus de Group'3C

Une formation délivrée par des **coachs certifiés** ayant l'**expérience de la création et de la reprise d'entreprise**.

Une formation qui s'appuie sur des modèles théoriques, des exercices de communication très pragmatiques et des mises en situation.

A qui s'adresse cette formation ?

- Tous ceux qui envisagent de se lancer dans l'entrepreneuriat.
- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Les méthodes mobilisées

Formation individuelle ou en petit groupe de moins de 6 personnes permettant d'adresser la situation particulière de chaque stagiaire.

Parcours mixte incluant des rendez-vous individuels, des tests et des exercices pratiques.

Les modalités d'évaluation

Questionnaire de fin de formation permettant l'évaluation des acquis.

Durée, Lieu et Budget

La formation a lieu dans nos locaux à Paris ou en visioconférence.

Les dates sont à déterminer avec le stagiaire

Durée : **6 heures de formation**

Budget : **1.500 €** pour une formation individuelle

800 €/ personne pour une formation en groupe à partir de 2 personnes

Nos clients nous évaluent

- Indice de satisfaction donné par nos clients : à évaluer
- Taux de recommandation : à évaluer

Accessibilité : au cabinet Group'3C ou par visioconférence.

Inclusion des personnes en situation de handicap. Nous contacter au préalable.

Programme de formation

Modules d'acquisition de compétences relatives à la structure du discours et à la meilleure façon de l'incarner. Alternance de théorie et d'exercice pratiques

Cette formation se compose de 6 modules détaillés ci-après :

Prendre conscience de sa communication

- Tests de personnalité
- La théorie des préférences
- Identification de son type de comportement

Plan d'action : comment communiquer avec des personnes de types différents

Structurer son discours

- Susciter l'intérêt de son interlocuteur
- Structurer son discours
- Inclure des éléments émotionnels

Exercice pratique

Adapter son discours à ses interlocuteurs

- Les attentes des différentes parties
- Les compétences transférables
- Le storytelling efficace

Exercices pratiques

La différence entre un entretien agréable et un entretien efficace

La posture

- Communiquer avec son corps
- Trouver ses appuis
- Apprendre à respirer

Exercice pratique du pitch

Les émotions

- Se défaire de son stress
- Introduire une émotion positive dans sa présentation
- Dégager sa voix
- Endosser le « costume » de l'entrepreneur

Exercices pratiques

Communiquer quel que soit les circonstances

Exercice pratique pitch auprès de son réseau
Exercice pratique pitch auprès de sa famille
Exercice pratique pitch auprès d'un banquier
Exercice pratique pitch auprès d'un prospect
Exercice pratique pitch auprès d'un fournisseur....

N'hésitez pas à nous contacter !

Group'3c

31, rue du Général Delestraint
75016 Paris

Tel : +33 1 53 84 79 05

www.group3c.net

m.garolla@group3c.net