



FORMATION

Perfectionner l'art du pitch et de la prise de parole en public :
impactez vos projets et convainquez vos interlocuteurs

Apprenez à structurer un discours percutant, à maîtriser les techniques de communication orale et à gérer les objections avec assurance. Adaptée aux besoins des architectes, paysagistes et professionnels de la maîtrise d'œuvre, cette formation vous aidera à mieux présenter vos projets, à capter l'attention de vos partenaires et à vous démarquer lors des appels d'offres. À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de communiquer avec clarté et impact, renforçant ainsi votre crédibilité et votre compétitivité professionnelle.



COMPÉTENCES CLÉS

- **Structurer un discours** : Organiser un pitch clair et logique
- **Maîtriser la communication orale** : Améliorer diction, langage corporel et gestion du stress.
- **Adapter son discours** : Répondre aux attentes des clients, partenaires, financeurs
- **Savoir convaincre** : Employer des techniques persuasives.
- **Répondre aux objections** : Gérer échanges et convaincre.
- **Appliquer en pratique** : Simuler des pitches et recevoir des feedbacks.

PROGRAMME

1^{ère} séquence : **Introduction à la communication orale et au pitch**

- L'importance de la communication professionnelle, adapter son discours selon l'interlocuteur, structurer un pitch clair et percutant.
- **Exercice pratique** : organiser et structurer les idées d'un premier pitch.

2^{ème} séquence : **Techniques de communication orale et gestion du stress**

- Bases de la communication verbale et non-verbale, capter et maintenir l'attention d'une audience, gérer stress et émotions.
- **Exercice** : mise en pratique de la gestion du stress.

3^{ème} séquence : **Structurer un pitch efficace et adapté à l'audience**

- Adapter son discours aux besoins du public, créer un discours captivant et convaincant en y intégrant le storytelling.
- **Exercice pratique** : simulations de pitch selon différents publics.

4^{ème} séquence : **Techniques de persuasion et gestion des objections**

- Apprendre à convaincre, répondre aux questions et objections difficiles.
- **Exercice pratique** : gestion d'objections en situation de pitch.

5^{ème} séquence : **Mise en situation professionnelle et feedback personnalisé**

- Simulations de pitches sur la base de projet ou réponse à un appel d'offre
- **Atelier pratique** : consolidation des acquis.

6^{ème} séquence : **Perfectionner son pitch et sa prise de parole**

- Renforcement des compétences en structuration, persuasion et communication, plan d'action personnalisé pour intégrer les acquis.
- **Atelier final** : simulation d'un pitch complet ou d'une présentation professionnelle.

MODALITÉS

Présentiel

Une pédagogie interactive alliant théorie et pratiques pour des compétences directement applicables.

PUBLICS

- Architecte
- Collaborateur
- Dirigeant d'entreprise
- Responsable
- Paysagiste concepteur

21h

THÉORIE ●●○○○

PRATIQUE ●●●○○