

Elevator Pitch : présenter un projet de manière percutante

Date et durée
Code formation : COM04FR Durée : 1 jour Nombre d'heures : 7 heures
Description
<p>Le concept d'elevator pitch, tout droit venu des États-Unis, repose sur la capacité à captiver et à convaincre en un laps de temps très court, l'équivalent d'un trajet en ascenseur. C'est une compétence cruciale pour attirer l'attention de décideurs, d'investisseurs ou de clients potentiels, en leur transmettant un message percutant en un minimum de temps.</p> <p>Cette formation d'une journée est conçue comme un atelier intensif. Vous apprendrez à rédiger, à organiser et à présenter votre message avec clarté et impact. L'accent est mis sur la pratique avec des mises en situation concrètes afin que vous puissiez être opérationnel dès que possible.</p> <p>À l'issue de cette session, vous serez capable de présenter une idée, un projet ou une offre en moins de deux minutes. Les retours personnalisés du formateur et les nombreuses mises en situation vous permettront d'affiner votre discours et de maîtriser les techniques de persuasion.</p>
Objectifs
<p>À l'issue de cette formation en communication, vous atteindrez les objectifs de compétences suivants :</p> <ul style="list-style-type: none">• définir ce qu'est un elevator pitch, pourquoi il est devenu incontournable dans les réunions, les salons et les réseaux sociaux, et comment il peut ouvrir des portes en moins de 2 minutes ;• organiser votre idée en trois blocs accroche-proposition-appel, choisir l'angle qui suscite l'intérêt et placer un « hook » mémorable dès les premières phrases.• ramener votre sujet à sa promesse unique, éliminer le jargon et livrer un message clair même sous pression ;• maîtriser votre voix (volume, rythme, pauses), votre langage corporel (regard, gestes, posture) et vos silences pour renforcer la crédibilité et l'émotion ;• identifier le profil de votre interlocuteur (investisseur, client, recruteur, collègue) et ajuster ton, preuves et call-to-action en temps réel, y compris quand il vous interrompt ;• clore votre pitch par une formule répétable et un visuel ou un chiffre marquant, provoquer la question ou le rendez-vous, et atteindre l'objectif « il m'a compris et il veut en savoir plus ».
Points forts
<ul style="list-style-type: none">• Une formation 100 % pratique et interactive : la journée est rythmée par des exercices concrets et des mises en situation pour une acquisition rapide des compétences.• Un formateur expert : vous bénéficiez de l'expérience d'un spécialiste en communication et en storytelling.• Des retours personnalisés : vous recevez un feedback individuel pour identifier vos points forts et les axes d'amélioration.

- **Une compétence immédiatement réutilisable** : vous quittez la formation avec un pitch concret et des techniques applicables dès le lendemain dans votre vie professionnelle.

Modalités d'évaluation

Travaux Pratiques

Pré-requis

Suivre cette formation nécessite le prérequis suivant :

- **Compétence en prise de parole en public** : il est recommandé d'avoir déjà présenté à un petit groupe ou de se sentir à l'aise pour s'exprimer devant quelques personnes.

Public

Cette formation s'adresse à toute personne dont le rôle exige de convaincre rapidement un interlocuteur, notamment :

- Les **commerciaux** qui souhaitent optimiser leurs arguments de vente.
- Les **managers et chefs de projet** qui doivent synthétiser des idées complexes.
- Les **entrepreneurs et porteurs de projets** en quête d'investisseurs.

Programme

Module 1 : concevoir un pitch efficace

- L'introduction au concept d'elevator pitch : définition, enjeux et durée idéale.
- Les différents types de pitches : commercial (produit/service), projet (idée/innovation) et réseau (profil personnel).
- La construction pas à pas : promesse unique, bénéfice chiffré, preuve rapide et call-to-action clair.
- Le public visé : carte d'identité du décideur (gains, freins, mots-clés).

Travaux pratiques

- Rédiger individuellement un mini pitch de 5 phrases.
- Tester la clarté « 8 ans compréhensible » et reformuler après critique croisée.

Module 2 : mettre en pratique et affiner son pitch

- Les leviers vocaux : volume, rythme, pauses stratégiques et accent sur le mot-clé.
- Le langage corporel : posture droite et ouverte, regard balayant 3 points et gestes emphatiques envers les chiffres.
- La phrase d'accroche : chiffre marquant, question rhétorique ou mini-story pour capter l'attention en 3 secondes.
- La gestion du temps : répétition à haute voix avec un chronomètre et des repères visuels toutes les 30, 60 et 90 secondes.

Travaux pratiques

- Réalisez et présentez votre premier pitch, puis recevez un retour structuré sur son contenu, votre voix, votre langage corporel et la gestion du temps.
- Affinez votre pitch en intégrant les ajustements, puis présentez-le de nouveau pour mesurer vos progrès.