

Construire un pitch efficace pour présenter son projet

1 jour – 7 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Expliciter son positionnement commercial
- Identifier ses caractéristiques à mettre en avant lors de son pitch
- Construire son pitch et s'entraîner

PROGRAMME

- Identifier et expliciter son positionnement commercial pour construire un argumentaire clair
- Les règles de base pour réaliser un Pitch accrocheur et percutant
- Le Pitch et sa structure
- Rédaction d'un Pitch pour une présentation face au public

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel Modalités pédagogiques : Formation alternant théorie et exercices pratiques, Présentation /démonstration sur vidéo projecteur ou tableau – jeu de rôle

FORMATEUR

Pour plus d'information sur le profil du formateur, contacter le Pôle Formation Continue

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation des acquis par le formateur (tour de table et mise en situation)
Evaluation de satisfaction

ACCESSIBILITÉ

PUBLIC

- Chef d'entreprise
- Conjoint
- Salarié
- Demandeurs d'emploi

PRÉREQUIS

Aucun

LIEU/DATES / HORAIRES

Guilherand Granges : 5/02/2024

TARIF

224 € nets de taxe

Prise en charge possible selon votre statut (artisan, salarié, conjoint)

DÉLAI D'ACCÈS

Nous retourner le bulletin d'inscription au plus tard 3 jours avant le 1er jour de la formation

CONTACT

Service formation Ardèche

04 75 07 54 14

formation.ardeche@cma-auvergnerhone.alpes.fr

Service formation Drôme

04 75 48 72 41

formation.drôme@cma-auvergnerhonealpes.fr