COMMUNICATION

Pitch : capter l'attention, structurer son argument et emporter la décision

Un comité vous accorde cinq minutes. Un interlocuteur croisé dans un couloir en accorde deux. Dans ces situations la qualité du dossier ne suffit pas : ce qui manque le plus souvent c'est une idée directrice claire une progression audible et une demande formulée sans détour. Une journée entièrement consacrée à la construction et à l'entraînement. Les participants travaillent leur propre sujet et produisent trois formats de durées différentes. Chaque passage est repris devant le groupe jusqu'à obtenir une version tenable en conditions réelles.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 850 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Cadres chefs de projet porteurs d'initiative et créateurs d'activité qui doivent défendre régulièrement un projet devant un décideur.

PRÉREQUIS
Venir avec un projet ou une idée à défendre

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Formuler l'idée directrice d'un pitch en une phrase
- Construire une progression adaptée à la durée disponible
- Formuler explicitement la demande adressée à l'auditoire
- Ajuster son rythme et son regard pendant la prise de parole
- Répondre aux objections sans perdre le fil de son argumentation

03 Programme détaillé

M1 Clarifier le message

- Trouver l'idée que l'on veut laisser
- Identifier l'auditoire et ce qu'il attend
- Formuler l'idée directrice en une seule phrase
- Sélectionner les deux ou trois arguments qui portent
- Énoncer la demande de manière explicite
- Atelier : Chaque participant rédige l'idée directrice de son projet puis la soumet au groupe qui reformule ce qu'il a compris.

M2 Construire la progression

- Donner une architecture audible
- Choisir une ouverture qui installe l'enjeu
- Enchaîner les arguments dans un ordre logique
- Utiliser un exemple ou un chiffre issu de son dossier
- Préparer une conclusion qui appelle une décision
- Cas pratique : Construction de trois versions du même pitch en trente secondes deux minutes et cinq minutes.

M3 Tenir la scène

- Passer du texte à la prise de parole
- Poser sa voix et gérer son débit
- Occuper l'espace et soutenir le regard
- Accueillir une interruption sans se déstabiliser
- Répondre aux objections et revenir à son fil
- Mise en situation : Passage devant un comité joué par le groupe qui interrompt questionne et tranche.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF

Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 850 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr