COMMUNIQUER ET CHALLENGER LES OPÉRATIONNELS

Pitch du contrôleur de gestion : structurer, convaincre et tenir le temps

Le contrôleur de gestion dispose rarement de plus de quelques minutes pour faire passer une analyse. Le support déroule les chiffres ligne par ligne. Le message principal arrive en dernier et l'auditoire décroche avant la recommandation. Le travail d'analyse est solide mais la décision attendue ne suit pas. Cette session de trois heures apprend à construire un pitch court. Elle traite l'identification du message unique la structuration en quelques idées le choix du chiffre qui porte et la réponse aux objections sans se perdre dans le détail. Chaque participant construit puis présente son propre pitch et reçoit un retour sur la structure le chiffre retenu et la durée tenue.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,43 jour — 3 h	**À distance**	**À partir de 390 € 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
Contrôleurs de gestion analystes financiers et responsables de pilotage amenés à présenter leurs analyses aux opérationnels.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

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 en une phrase le message que l'auditoire doit retenir
- Structurer une intervention de quelques minutes autour de trois idées
- Sélectionner le chiffre qui soutient le message et écarter les autres
- Adapter son vocabulaire à un auditoire non financier
- Répondre à une objection sans quitter le fil de sa démonstration

03 Programme détaillé

M1 Trouver le message

- Décider de ce que l'on veut obtenir
- Objectif de l'intervention et décision attendue
- Analyse de l'auditoire et de ses préoccupations
- Formulation du message en une phrase
- Tri de l'information disponible
- Atelier : Chaque participant écrit en une phrase le message d'une analyse qu'il doit présenter.

M2 Structurer et chiffrer

- Tenir en quelques minutes
- Plan en trois idées et fil conducteur
- Choix du chiffre porteur et mise en perspective
- Traduction du vocabulaire financier pour un opérationnel
- Support visuel réduit à l'essentiel
- Cas pratique : Les participants transforment un tableau de reporting en trois idées et un seul graphique.

M3 Délivrer et tenir la discussion

- Convaincre puis rester disponible
- Voix rythme et gestion du trac en visioconférence
- Ouverture et conclusion qui appellent une décision
- Réponse aux objections et aux questions de détail
- Relance après la réunion
- Mise en situation : Chaque participant présente son pitch en temps limité puis reçoit un retour sur la structure et la durée.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, 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 390 € 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