

CONVAINCRE EN 15'

L'ART DU « PITCH »

Durée :	2 jours
Lieu :	en vos locaux
Calendrier :	dates à définir
Groupe :	de 5 à 15 personnes
Public :	chercheurs, doctorants travaillant en relation avec la presse
Formateurs :	Pierre Belle , Catherine Le Lay, Laurence Moss, Camille Masclef, Marine Pansu

Avec le *speed dating*, l'*elevator pitch* et la vitesse des échanges de textos, le temps s'accélère. Il est important de présenter ses idées, ses positions et ses projets de façon rapide et efficace. Cette formation propose l'examen des facteurs qui favorisent une communication moderne réussie et fournit l'occasion de la mettre en situation dans des contextes professionnels et personnels.

Objectifs

- Améliorer votre efficacité communicative tant à l'oral qu'à l'écrit
- Développer votre aisance et sa réactivité
- Construire et exprimer des pensées claires et directes
- Être à l'écoute

Éléments du programme

(modifiable en fonction du nombre d'inscrits)

Prise de conscience personnelle

- Définir votre identité
- Identifier vos objectifs
- Répertorier vos atouts communicatifs
- Développer votre assertivité

Réalisation de l'autre

- Identifier sa personnalité, ses besoins, ses enjeux
- Sélectionner le moyen de communication, les stratégies, le style, les arguments appropriés
- Développer votre capacité d'écoute

Construire votre discours

- Réviser les éléments de la communication orale, verbale et non-verbale
- Définir les objectifs
- Cerner rapidement l'essentiel à communiquer
- Structurer le discours : longueur, rythme, syntaxe, mots de liaison
- Soigner l'introduction et la conclusion
- Choisir le registre et le vocabulaire appropriés

Prendre contact

- Choisir le moyen de communication
- Adopter les stratégies appropriées

Exercices : email, elevator pitch

Convaincre et persuader

- Choisir le moyen de communication
- Adopter les stratégies appropriées
- Perfectionner ses arguments
- Renforcer l'impact
- S'entraîner à l'échange : anticipation d'arguments de l'adversaire, reformulation, etc.

Exercices : présentation persuasif, débat dans une réunion