

ELEVATOR PITCH

Avec ce programme, apprenez à susciter la curiosité de votre interlocuteur, pour convaincre grâce à une structure qui vous apporte plus de crédibilité.

Objectifs :

- Communiquer votre message avec crédibilité
- Savoir convaincre en 2 minutes
- Communiquer avec impact et enthousiasme
- Être crédible en s'intéressant au point de vue de l'autre

Public : Ce programme s'adresse à toute personne qui souhaite donner de l'impact à son message en suscitant la curiosité de son interlocuteur

Prérequis : Aucun

Durée : 1 jour – 7 heures

PROGRAMME

Document adressé avant présentiel : Le modèle de Marston des profils de comportement

Comprendre les besoins

- Initiation au modèle de Marston des profils de comportement
- Les besoins en communication des 4 profils
- Adopter les mots qui font échos

Training : Identifier mon profil comportemental
Détecter les besoins des 4 profils pour trouver les mots adaptés

Construire son Pitch

- Le point de vue de l'interlocuteur
- La structure de l'Elevator Pitch
- Convaincre : les accroches et les preuves

Training : Construire son Elevator Pitch
Entraînement intensif à l'Elevator Pitch



360 COMPÉTENCES · MBR
Notre mission, votre réussite

Moyens pédagogiques :

- Tous les exercices seront mis en place et animés en coaching stop&go en lien avec la situation concrète et quotidienne des participants, en sur-mesure d'après vos attentes
- Alternance d'exposés théoriques et pratiques
- Prédominance de la pratique

Modalités de validation des acquis :

Attestation de stage

Evaluation de fin de formation