

Construire un pitch 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

Places de parking PMR devant le bâtiment et ascenseur pour accéder au bâtiment. Boucle auditive pour les personnes malentendantes.

Référent Handicap est à votre disposition : Karine Baudry à contacter au 04 74 47 49 55

LES 

- Echange de pratiques entre les participants
- Taux de satisfaction : [détail sur le site internet](#)

PUBLIC

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

PRÉREQUIS

Aucun

LIEU [Voir notre site internet](#)

DATES / HORAIRES

[Voir notre site internet](#)

TARIF

224 € nets de taxe

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

DÉLAI D'ACCÈS

Si le seuil de 6 stagiaires est atteint, inscription possible jusqu'à 8 jours de la date de session

CONTACT

Service Formation - CMA01

102 Bd Edouard Herriot

01000 BOURG EN BRESSE

04 74 47 49 08 / 04 74 47 49 57

formation.ain@cma-auvergnerhonalpes.fr

Siret : 130 027 956 00015

Enregistré sous le numéro 84691788769.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.