

## FORMATION

### Storytelling & Pitch

**Durée :** 7 heures de formation soit une journée

**Date formation :** dernier trimestre 2020 à définir avec les participants

**Matériel :** Ordinateur / support USB avec charte graphique et éléments de communication existants quel que soit le support

**Pré requis :** Projet professionnel déjà pensé, cohérent avec les objectifs de la formation

**Formatrice :** Astrid Bailo

Cette formation est organisée en partenariat avec 17A7. 17A7 est spécialisé en stratégie de communication, réseaux sociaux et community management.

Astrid Bailo, la formatrice, est diplômée d'un Master 2 Information Communication Numérique (mention TB). Elle crée et met en place des stratégies de communication produit / service et intègre le Community Management dans le cadre de ces stratégies.

#### Objectifs de la formation

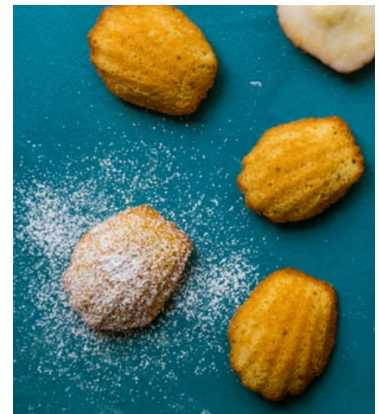
- Savoir pitcher son projet en public avec un discours percutant
- Savoir articuler son pitch : savoir présenter son activité en public, en s'entraînant à être court, concis, clair, crédible (les 4C)
- Être capable d'identifier sa singularité et de la déployer - personal branding
- Amorcer une stratégie de communication

#### Méthodes pédagogiques :

Apports théoriques / Fiches- outils / Exercices pratiques

#### Évaluation / sanction de la formation

Évaluation satisfaction des participants





**Tarifs adhérents : 300 euros HT**

**Tarifs non adhérents : 450 euros HT**

Designers+ est labellisé DATADOCK. Votre OPCO peut donc prendre en charge (totale ou partielle selon les cas) cette formation, selon critères. Nous vous accompagnons dans ce process.

**Contact inscription :**

Marion LAICH  
mlaich@designersplus.fr  
06 37 39 75 37  
04 82 50 00 20

Programme ci-dessous



## PROGRAMME

### INTRODUCTION :

L'ère d'une communication séduisante et singulière. Être percutant et séduisant en peu de temps. Evolution des médias : Snapchat, stories, vidéos courtes (même LinkedIn s'y met !) = pitch et storytelling

### I -STORYTELLING : HISTOIRE DE MARQUE ET ATOUT MARKETING

#### 1- Le Storytelling

- Intérêt
- Technique

#### 2- Le Personal Branding

- Définition (Personal Branding / personal Brand / Marque personnelle) - Marque personnelle = ADN relationnel
- Marque distinctive : approche globale structurée
- Démarche en 3 parties

Fiche-outil storytelling

### II -LA TECHNIQUE DU PITCH : FAIRE ADHÉRER À VOTRE IDÉE

#### 1- Intérêt du pitch

- Attiser la curiosité
- Donner envie d'en savoir plus - Mettre en avant ses forces
- Ouvrir des opportunités

