

## FORMATION

### Storytelling et Pitch

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

**Date formation :** 10 décembre 2021

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

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

**Formateur :** 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

## 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

Fiche outil : Storytelling

### 2- Le Personal Branding

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

## 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

### 2 - Le contenu - les 4 C : Court / Concis / Clair / Crédible

- Les différents pitches selon la situation, la cible
- Les étapes :
  - se présenter
  - susciter l'intérêt : accroche, contexte
  - soulever une problématique
  - proposer votre solution

- votre solution, votre projet
- les bénéfiques : avantages et impacts
- comment vous allez le réaliser
- conclusion : appel à l'action

3- Les éléments de langages : attention aux termes utilisés

Fiche-outil pitch

- 4- Communication non-verbale
- le corps - posture, mains, pieds
  - la voix - volume - ton

Le mot d'ordre : s'entraîner encore et encore !

## Tarifs adhérents

300 euros HT

## Tarifs non adhérents

450 euros HT

Designers+ est labellisé DATADOCK vous pouvez donc être pris en charge par votre OPCO.

Accompagnement pour la prise en charge (selon les critères de votre OPCO).

## Contact inscription :

Marion LAICH

[mleich@designersplus.fr](mailto:mleich@designersplus.fr)

06 37 39 75 37

04 82 50 00 20

**DESIGNERS<sup>+</sup>**



## PROGRAMME

### Contact inscription :

Marion LAICH

[mleich@designersplus.fr](mailto:mleich@designersplus.fr)

06 37 39 75 37

04 82 50 00 20

