

CAPTIVER

Construire un pitch qui embarque, donner du relief aux mots, maîtriser la prise de parole en public.

IDENTIFICATION DU PROGRAMME

Intitulé de la formation

CAPTIVER

Catégorie / Domaine

Prise de Parole — Action de formation

Type d'action

Action de formation

Organisme dispensateur

Storyselling Lab — Market Distribution Conseil (MDC) — Organisme certifié Qualiopi

Durée totale

14 heures (2 jours)

Format

2 journées en présentiel — 4 à 10 participants

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Capter l'attention dès la première minute grâce au storytelling
- Construire et écrire un pitch efficace avec la structure narrative
- Concevoir des supports visuels qui amplifient le message
- Donner du relief aux mots : colorier son texte, choisir ses punchwords
- Maîtriser les techniques d'expression orale pour s'exprimer avec aisance

PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS

Public visé

Managers, dirigeants, experts, commerciaux amenés à présenter en public, en CODIR ou face à des clients.

Prérequis

Aucun prérequis. Formation accessible à tout niveau d'expérience orale.

Délai d'accès

Entre 2 et 6 semaines selon la date de la demande et les disponibilités du calendrier.

MODALITÉS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Modalité

Présentiel

Effectif

4 à 10 participants par session

Répartition pédagogique

75% de mise en pratique sur cas réels — 25% d'apports théoriques

Méthodes mobilisées

- Construction d'un pitch sur un sujet réel du participant
- Exercices de storytelling et de narration
- Création de supports visuels en séance
- Passages oraux filmés avec comparaison avant/après

Outils propriétaires SSL

- Matrice de scénario
- Les 7 ressorts du storytelling
- Les mots qui colorent
- Règles du slide design
- 3x3 de la prise de parole en public

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Jour 1 — Écrire un pitch qui embarque

Accueil et introduction (30 min) : Tour de table, verbalisation des attentes, cadrage de la journée.

■ Se connecter à son public et structurer son message (1 h)

Théorie : La dynamique relationnelle : comprendre ce qui rend une histoire convaincante

Théorie : Structurer son pitch en 3 temps

Outil SSL : Matrice de scénario

Exercice : Le feu d'artifice · Cas ludiques

Mise en pratique : Chaque participant écrit son message sur un cas réel.

■ Approfondir la structure narrative et construire son pitch (2 h)

Théorie : Approfondir la structure narrative

Théorie : Les 7 ressorts du storytelling pour bien démarrer

Outil SSL : Matrice de scénario · Les 7 ressorts du storytelling

Exercice : Le Powerpoint Karaoke

Mise en pratique : Chaque participant écrit 2 démarrages de pitch alternatifs.

■ Concevoir des supports visuels qui amplifient le message (2 h)

Théorie : Passer d'une slide-prompteur à une slide-déclencheur

Théorie : Les règles d'un visuel qui soutient la parole

Outil SSL : Règles du slide design

Mise en pratique : Chaque participant réalise les premières slides de son pitch.

Ancrage et conclusion (30 min) : Synthèse collective, plan d'action individuel, évaluation à chaud.

Jour 2 — Donner du relief et délivrer avec impact

Accueil et introduction (30 min) : Tour de table, verbalisation des attentes, cadrage de la journée.

■ Raconter son pitch comme une histoire vivante (1 h)

Théorie : Les deux dimensions du discours : logique et émotion

Théorie : Colorier un texte plat : transformer le descriptif en narratif

Outil SSL : Les mots qui colorent

Exercice : Colorier un texte plat en groupe

Mise en pratique : Chaque participant reprend son pitch et le colorie.

■ Donner du relief aux mots et aux idées (2 h)

Théorie : Choisir ses mots avec intention : le punchword

Théorie : Associer habilement les mots pour créer de l'impact

Exercice : Le titre de presse

Mise en pratique : Chaque participant rajoute des punchlines à son pitch.

■ Gérer son état et prendre la parole en public (3 h)

Théorie : Les sources du stress et comment les transformer en énergie

Théorie : Les 3 dimensions de la présence orale

Outil SSL : 3x3 de la prise de parole en public

Exercice : Passage oral filmé

Mise en pratique : Feedbacks du formateur et du groupe. Exercices personnalisés. Visionnage avant/après.

Ancrage et conclusion (30 min) : Synthèse collective, plan d'action individuel, évaluation à chaud.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des acquis

- Évaluation diagnostique en début de formation (questionnaire de positionnement)
- Exercices pratiques évalués au fil de la formation
- Évaluation finale : Passage oral filmé (version finale) avec comparaison avant/après
- Questionnaire de satisfaction à chaud (J) et à froid (J+30)

ACCESSIBILITÉ — PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Référent handicap

Contact disponible sur demande — email : [à compléter] — tél. : [à compléter]

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Tout besoin d'adaptation (accessibilité des locaux, supports adaptés) est étudié en amont de l'inscription sur simple demande auprès du référent handicap.

TARIFS ET FINANCEMENT

Tarif

Intra-entreprise : sur devis selon effectif et configuration — Inter-entreprises : nous contacter

Financement

Finançable via OPCO (plan de développement des compétences) — CPF exclu — Devis sur demande