



FICHE FORMATION 2025

Pitcher et Convaincre

Captiver et convaincre son audience grâce au Pitch

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Permettre aux professionnels libéraux d'élaborer et d'affiner leur pitch pour captiver leur audience et convaincre d'acheter leurs services.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Identifier les fondamentaux : pour un pitch efficace, objectif, cible, message promesse.
- Définir ses objectifs personnels : identifier sa cible pour convaincre au plus juste.
- Concevoir un pitch convaincant : définir son message concis via accroche, problème/solution, bénéfice.
- Pratiquer et affiner son pitch : s'exercer au pitch, l'ajuster selon les retours, maîtriser sa voix, son corps.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

12 places disponibles par session.

[Préinscription en ligne](#) jusqu'à 7 jours avant la date de début de la session de formation.

PUBLIC VISÉ : Professionnels libéraux installés depuis plus d'un an souhaitant développer leur activité.

PRÉREQUIS

Être à jour de ses cotisations URSSAF (attestation URSSAF de la Contribution à la Formation Professionnelle versée au FIFPL demandée pour le financement).

Modalité de validation des prérequis : QCM de positionnement et éventuel entretien préalable avec le formateur.

INTERVENANT

Philippe Petit, Formateur-consultant spécialisé dans le numérique, agent commercial
Accompagnateur d'entrepreneurs indépendants au Numérique



MODALITÉS PRATIQUES

Durée totale de la formation : 4 heures
Horaires : présentiel 9h-13h ou 14h-18h
(précisé sur le bulletin d'inscription)

Rythme : en continu

Modalité de déroulement :
Formation en Présentiel

Coût : 100€ TTC/ demi-journée

Contact : Gestionnaire formation idf@unapl.fr
Tél 07 52 05 26 42

Accessibilité aux Personnes en situation de handicap

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap ou orientation si besoin. [Charte d'accueil des personnes en situation de handicap](#)

Contact référent handicap : Isabelle Berthé -
iberthe-idf@unapl.fr

FINANCEMENT

Formation susceptible d'être prise en charge par le FIFPL. Conditions d'éligibilité au financement FIFPL précisées sur notre site internet : [Infos pratiques Formations \(rubrique financement\)](#).

En contrepartie de ce financement, vous vous engagez à être assidu(e), à activer la caméra lors des formations en classe virtuelle (Zoom), à répondre aux demandes de l'intervenant, à signer les feuilles de présence attestant de votre participation (exigence du financeur FIFPL) ainsi que les questionnaires d'évaluation (partie intégrante de notre processus de certification Qualiopi).



FICHE FORMATION 2025

Pitcher et Convaincre

Captiver et convaincre son audience grâce au Pitch

PROGRAMME & DEROULEMENT

CONTENU

Présentation du formateur et de l'ORIFFPL par la directrice de formation Mme Schirrer-Cuisance.

DEMI-JOURNÉE : Faire acheter ses services avec un pitch percutant

1. Introduction

- Objectifs (attendus) de la formation.
- Premiers pitches de référence.

2. Les fondamentaux du pitch

- Définition et importance d'un pitch efficace : comprendre son rôle dans la vente de services
- Les composants essentiels d'un pitch : objectif, cible, message clé, promesse de valeur.
- Analyse de quelques exemples de pitches.

3. Clarifier cible et objectif

- Identifier l'objectif du pitch : pourquoi le faire (attirer l'attention, générer de l'intérêt, prendre rendez-vous).
- Définir la cible : comprendre à qui on s'adresse pour adapter le message.
- Mise en pratique : chaque participant définit brièvement l'objectif de son pitch et décrit sa cible.

4. Formuler le message clé et structurer le pitch

- Identifier le cœur du message et la promesse de valeur : qu'est-ce qui rend l'offre unique ?
- Structure d'un pitch : accroche, problème, solution (service), bénéfice pour le client.
- Rédaction rapide : chaque participant commence à rédiger son pitch en suivant la structure

5. Action pitch !

- Pitch en binôme : chaque participant présente son pitch (1 min) à son binôme et l'équipe travaille à améliorer les pitches.
- Retours collectifs : chaque stagiaire dispose d'un temps donné pour pitcher et obtenir des retours du groupe.
- Rédaction rapide : chaque participant commence à rédiger son pitch en suivant la structure

6. Autour du pitch :

- Le non verbal : prendre conscience du renforcement de la voix, du débit, du ton, du regard, de la gestuelle.
- Exercice applicatif : chaque stagiaire dispose d'un temps donné pour améliorer son pitch et le présenter ensuite au groupe, en intégrant toutes les étapes. Jeux de rôle
- Test grandeur réelle : le premier cercle, les différents groupes

CONCLUSION de la journée et Questionnaire d'évaluation

MÉTHODES & SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Moyens prévus

- **Méthodes pédagogiques** : Les méthodes alternent théorie et pratique et reposent sur des méthodes expositives et actives ainsi que du travail en petit groupe (12 participants maxi) .
- **Moyens pédagogiques** : support de cours + services en ligne de partage + webographie remis aux participants.
- **Moyens techniques** : salle accessible aux personnes en situation de handicap.
- **Moyens d'encadrement** : Philippe Petit. Formateur-consultant expert issu des professions libérales, expérimenté dans l'accompagnement des indépendants.
- **Suivi de l'exécution** : signature des feuilles d'émargement par demi-journée par les stagiaires et le formateur, Ouverture webcam et Relevé de connexions
- **Certificat de réalisation** remis.

EVALUATION

Modalités d'évaluation : Questions / réponses à l'issue de la journée.

Évaluations des acquis : Evaluation des acquis à l'oral, auto-évaluation du stagiaire, QCM de connaissances générales, évaluation de la production d'un pitch.

Evaluation de la satisfaction :

questionnaire de satisfaction et d'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation.

Evaluation de la satisfaction globale

(note de 1 à 5)

A venir (nouvelle formation 2025)