

---

## Formation

### **Pitchez, savoir valoriser sa conférence pour créer l'intérêt chez un prospect**

---

*“Je n’ai pas vraiment compris l’intérêt de cette conférence pour notre équipe.”*

Peut-être avez-vous déjà entendu cette phrase... ou redouté qu’on vous la dise. Trop souvent, ce n’est pas le fond de la conférence qui bloque, mais la manière de la présenter.

Un conférencier capable de valoriser son intervention avec clarté, assurance et enthousiasme suscite l’envie et facilite le choix.

Cette formation vous donnera les clés pour transformer la présentation de votre conférence en un véritable déclencheur d’opportunités.

#### ➤ **Objectifs opérationnels**

- Mieux se connaître et identifier son profil d’orateur (Motivations, comportements)
- Valoriser le message clé de sa conférence dans son pitch
- Canaliser et structurer ses idées autour d’un message clé et d’une promesse
- Travailler la concision et la clarté
- Travailler la livraison, la forme pour capitaliser sur l’authenticité, la présence naturelle et ton énergie.
- Identifier une histoire et des exemples et lui donner vie pour soutenir le message
- Techniques de gestion du stress
- Utiliser les émotions pour vivre son discours et le faire vivre
- Savoir comment créer un pitch express à partir de son pitch
- Utiliser son pitch dans son pack marketing de conférencier

#### ➤ **Les points forts de cet accompagnement**

- Gagner en impact dans tous les aspects de sa vie professionnelle et personnelle
- Mieux se connaître et mieux communiquer
- Gagner en confiance et fluidité

---

## Pour qui, Pour quoi, Comment

---

### ➤ Personnes concernées

Toute personne désirant savoir se présenter et présenter sa conférence en éveillant un intérêt.

### ➤ Statut Académie AFCP

Explorateur, Conférencier/ MC Occasionnel, Professionnel, Tête d’Affiche.

Quelque soit notre statut, à un moment nous pouvons avoir le besoin de nous repencher sur nos pitches et de recevoir le retour d’autres personnes.

### ➤ Objectif

Être en mesure de présenter son activité et sa conférence en allant à l’essentiel en soulignant les bénéfices.

### ➤ Format

**2 formats possibles en distanciel :**

**1er format :** En inter (collectif) avec une partie en individuel (1h) et une partie en groupe (3 x 2h)  
6 personnes maximum – 3 minimum

**2<sup>ème</sup> format :** en individuel

### ➤ Durée totale, rythme, dates

1 heure à distance en amont en individuel : pour la restitution du profil d’orateur  
+ 3 x 2 heures en collectif sur 2 semaines  
+ 1 heure en collectif post formation dans le mois de la formation (retours d’expériences)  
+ Equivalent de 20mn individuel d’échange mail ou tel, relecture de pitch...) pendant la formation.

### ➤ Prérequis

Aucun

---

## Méthodologie

---

### ➤ Les étapes

- 1) En amont de l’accompagnement envoi d’un questionnaire pour permettre de découvrir ses facteurs de motivations et ses comportements préférentiels. Faire le lien avec son profil d’orateur.
- 2) Accompagnement
- 3) Suivi et échanges durant et après l’accompagnement

## ➤ Pourquoi établir son profil d'orateur ?

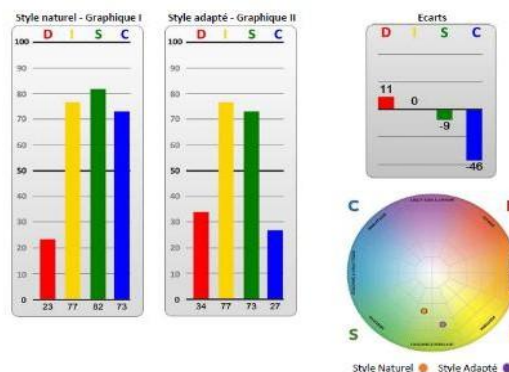
Impact Authentique s'appuie sur les outils DISC (comportements) et Forces motrices, ainsi que sur les neurosciences.

Parfaitement adaptée à l'impact en public et à la communication, ces outils permettent une meilleure connaissance de soi et d'autrui. Ils apportent un éclairage sur les préférences comportementales, les motivations et les émotions de chacun. De façon concrète, ces outils aident à comprendre :

- Les zones de confort et d'inconfort de chacun.
- Leur mode de communication préférentiel.
- Et leur manière d'agir au quotidien.

Avec cette connaissance la communication gagne en efficacité et impact.

Chacun prend conscience de son style, l'assume, tout en restant ouvert aux autres styles pour capter leur attention.



Le modèle DISC décrit vos comportements observables, ce qui peut fournir aux autres un aperçu de vos préférences en matière de communication et de la façon dont vous allez probablement interagir avec eux.



Les FORCES MOTRICES décrivent vos valeurs et vos croyances. Comprendre vos motivations aide à comprendre pourquoi vous agissez ainsi. Satisfaire vos forces Motrices à travers ce que vous faites permet une plus grande performance dans ce que vous faites.

## Programme

| Session 1 : 1 heure : restitution individuelle de profil à distance |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                     | Contenu                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                                                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Une question de perception : apport des neurosciences</li> <li>• C'est quoi l'attention</li> <li>• Comment se déclenche notre D.O.S.E</li> <li>• Quels sont mes facteurs de motivation : pourquoi je fais les choses</li> <li>• Quelles sont mes préférences comportementales : comment je fais les choses</li> <li>• Liens avec mon profil d'orateur : quelles sont mes zones de confort, d'inconfort. Quels sont mes travers et mes talents naturels.</li> <li>• La force des émotions pour établir une relation avec son public</li> </ul> |

| Session 2 : 2 heures : en groupe à distance |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                             | Contenu                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|                                             | <p><b>Les questions essentielles pour concevoir mon pitch : session participative</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• A qui je parle</li> <li>• A quelle problématique ou enjeu je réponds</li> <li>• Qui suis-je quand je parle</li> <li>• Pourquoi moi, aujourd'hui, avec vous</li> <li>• Mon Objectif</li> <li>• Mon message</li> <li>• Les émotions</li> </ul> <p><b>Structuration et rédaction de mon pitch</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les 5 étapes d'un pitch réussi (accroche – promesse – mon offre et pourquoi moi – engagement – appel à l'action)</li> <li>• Travail en sous-groupes sur l'étape 1 : l'accroche<br/>Des idées pour une accroche qui attire immédiatement l'attention<br/>Partage</li> <li>• Quel élément retenez-vous de cette session ?</li> </ul> <p>Travail individuel inter-session : je structure et rédige mon pitch</p> |

| Session 3 : 2 heures : en groupe à distance |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                             | Contenu                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|                                             | <p><b>Structuration et rédaction de mon pitch (suite)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les 5 étapes d'un pitch réussi (accroche – promesse – mon offre et pourquoi moi – engagement – appel à l'action)</li> <li>• Travail en sous-groupes sur l'étape 2 : la promesse<br/>Des idées pour une promesse concise et qui souligne la problématique et le bénéfice)<br/>Partage</li> <li>• Travail en sous-groupes sur l'étape 3 : Mon offre ; pourquoi moi<br/>Partage</li> <li>• Gestion du stress : des outils pratiques</li> <li>• Entraînement de chacun</li> <li>• Quel élément retenez-vous de cette session ?</li> </ul> <p>Travail individuel inter-session : j'améliore mon pitch après les feedbacks</p> |

## Session 4 : 2 heures : en groupe à distance

|  | Contenu                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p><b>Structuration et rédaction de mon pitch (suite)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Les 5 étapes d'un pitch réussi (accroche – promesse – mon offre et pourquoi moi – engagement – appel à l'action)</li><li>• Travail en sous-groupes sur l'étape 4 et 5 : engagement et appel à l'action<br/>Des idées pour une promesse concise et qui souligne la problématique et le bénéfice)<br/>Partage</li><li>• Réveil du corps et du visage pour vivre son intervention</li><li>• Respiration</li><li>• Comment utiliser son pitch dans son pack marketing</li><li>• Entraînement de chacun et retours constructifs (posture, voix, gestuelle, regard, rythme)</li><li>• Quel élément retenez-vous de cette formation ?</li></ul> <p>Travail individuel : faire une vidéo de son pitch : la publier sur sa chaîne youtube et en faire un post</p> |

### ➤ Support

**En amont :** Profil d'orateur (rapport d'une 40n de pages comprenant de nombreux conseils pour mieux communiquer), auto-positionnement, recueil des besoins pour personnaliser et immerger le participant dans la réflexion, accès à une vidéo privée d'une conférence sur le pitch.

**Pendant la formation :** PPT, document du participant

## Formatrice

Véronique Leroy, accélératrice de votre impact. Formatrice et conférencière, facilitatrice.



Membre de l'Association Française des Conférenciers Professionnels depuis 12 ans, dont 2 ans en tant que Secrétaire Générale.

Co-auteur du livre *Pitchez, soyez percutant en 7 secondes*, Editions DUNOD.

Certifiée aux solutions DISC, Motivations, intelligence émotionnelle.

Praticienne PNL, Certifiée Praticienne chez Brain Modus Operandi Neuroscience.

Spécialiste en impact oratoire et impact relationnel.

Elle a accompagné plus de 275 conférenciers en 14 ans, des 100n décideurs et équipes.

Ses clients apprécient sa présence et son attitude simple et positive. Ses interventions sont interactives et énergisantes.



**PITCHEZ !**



Elle aime voir ses clients progresser, se révéler et performer.

Elle aime accompagner des projets à impacts positifs.

En savoir plus sur Véronique :

<https://www.linkedin.com/in/veroniqueleeroy1>

<https://www.youtube.com/@ImpactAuthentique>

---

## Evaluation et validation

---

### ➤ Evaluation de la formation par le participant

Chaque participant remplit un formulaire de satisfaction à chaud après la formation.

Une évaluation à froid est envoyée 30 jours après la formation

### ➤ Validation de la réussite des objectifs pour le participant

Une Attestation de fin de stage est délivrée

Chaque participant reprend son Auto-positionnement de démarrage et le modifie en fonction de sa progression. Il reprend également son recueil d'objectifs et valide leur réalisation.

---

## Logistique

---

### ➤ Accessibilité Handicap

Merci d'informer Impact Authentique de la présence de stagiaires en situation de handicap. Ceci afin d'adapter la session en termes de rythme, de moyens de compensation, etc.

Nous veillons à garantir l'égalité des droits et des chances de tous.

### ➤ Inscription

**Délais** : 15 jours minimum avant la 1ère session

**Comment s'inscrire** : signature d'un devis. Merci de fournir votre Entité de facturation (Nom entreprise, adresse, Siret si disponible) : [veroy@impact-authentique.com](mailto:veroy@impact-authentique.com)

### ➤ Qualiopi

Financement possible OPCO : sans délégation de paiement : avec une majoration de 12 % pour les frais administratifs.

## Budget

En Inter (collectif) par participant : 560 HT soit 672 TTC

En individuel 1050 HT soit 1260 TTC

### ➤ Conditions de paiement

Règlement de la facture en amont de la formation, dès confirmation de la session (nombre minimum de 3 atteint).

Les prix sont exprimés en euros (€) ; hors taxes (HT)

L'accès au questionnaire (profil d'orateur) est envoyé après réception du devis signé.

### ➤ Confidentialité

A compter de la signature d'un devis, toutes les informations recueillies sur le client et son fonctionnement sont couvertes par le plus strict secret professionnel.

## Quelques témoignages



**Carine VANBECELAERE** • 1er

Responsable du Marché des Professionnels et OBNL au CREDIT MUTUEL MED...

1 j •

Le Crédit Mutuel Méditerranéen auprès d'Associations engagées !

Quel plaisir de partager la matinée avec des représentants d'associations engagées dans la préservation de la Faune et de la Flore, énormément d'échanges autour de leurs projets qu'ils portent avec passion.

Nous avons hâte de les retrouver lors de notre Convention dédiée au monde associatif qui aura lieu le 5 Novembre prochain.

Un grand merci à **Véronique LEROY** pour son talentueux accompagnement dans l'art du Pitch !



**Sylvie JOVIADO Le Bon Sens du Ré-Emploi** • 1er

Directrice opérationnelle de l'association Le Bon Sens du Ré-Emploi et Coordinatrice de la filière départementale Recycl'Aides 34

Le 16 juin 2023, Sylvie JOVIADO a été le/la client(e) de Véronique

Tous les membres de LinkedIn

Activé ☒

Véronique est très professionnelle et bienveillante, ce qui fait que l'on se sent tout de suite à l'aise. Elle s'applique vraiment à cerner la personne pour adapter ses recommandations et ainsi rendre les pitches authentiques et percutants. Ces conseils sont concrets, faciles à appliquer et font "mouche" à chaque prise de parole.

Si tous les coachs étaient aussi performants...

Merci Véronique



**Thierry Lallia** • 1er

conférencier : "libre ou violent" - cela vous appartient ! - auteur "Le Bouc de monsieur Girard"

Le 4 mai 2022, Thierry a été le/la client(e) de Véronique

Tous les membres de LinkedIn

Activé ☒

Je viens d'élaborer mon premier Pitch professionnel grâce à l'accompagnement créatif de Véronique Leroy - École de l'Authenticité : soit un investissement de formation en groupe et de conseil individualisé ! Notre travail a permis la conception d'une accroche aboutie, pour contacter en confiance et simplement mes futurs clients. Véronique qui a une grande expérience en la matière, est d'une aide précieuse. Je la remercie chaleureusement.