

# Pitch Up

*Captivez votre auditoire*



**L'objectif de cette formation est de captiver – embarquer et maintenir l'attention de son auditoire – lors de présentations ou d'évènements de prise de parole en public.**

A l'issue de ce programme, vous construisez vos présentations comme une histoire et la raconter en suscitant l'intérêt et l'émotion de votre auditoire.

*« MMAPPER est le fruit de mon expérience passionnante au cœur de l'apprentissage, de la motivation et de l'épanouissement depuis plus de trente ans. Je suis heureux aujourd'hui de pouvoir diffuser ce savoir-faire innovant! » Richard Bowcott*

PUBLIC CONCERNÉ :	Toute personne souhaitant développer ses compétences de communication et de prise de parole en public
PRÉ-REQUIS :	Pas de pré-requis particuliers
TYPE DE FORMATION :	Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances
DURÉE :	6 journées - 42 heures - sur une période de 6 semaines
CALENDRIER 2021 :	03-04 juin, 17-18 juin, 08-09 juillet
LIEU :	A définir
EFFECTIF PAR SESSION :	4 à 8 participants
FORMATEURS:	Facilitateurs certifiés MMAPPER et Process Communication
TARIF* :	<b>3 587 € HT + frais de journées d'étude</b>

*\*Ce tarif interentreprises comprend : le matériel pédagogique ainsi que les frais d'hébergement et de déplacement des formateurs. Les frais de journées d'étude ne sont pas inclus.*

# Pitch Up

*Captivez votre auditoire*

## Programme de la formation

### J. 1-2 **DECOUVERTE DES STYLES DE COMMUNICATION**

- Découverte des différents styles de communication avec l'appui de l'outil Process Communication
- Identifier ses styles préférentiels, points forts et axes de progrès
- Définition d'objectifs individualisés avec l'appui du modèle **MMAPPER**

### J. 4-5 **DECOUVERTE DU STORYTELLING**

- Qu'est-ce que le storytelling?
- Construire sa présentation comme une histoire
- Raconter son histoire en s'appuyant sur le paralinguistique: la voix, l'expression du visage, la posture et la gestuelle
- Préparer et soigner son entrée en scène
- Création d'un document d'évaluation

### J. 5-6 **PERFORMANCE ET CONCLUSION**

- Performance face à un auditoire (invités et participants)
- Débriefing avec l'appui du document d'évaluation
- Bilan du programme avec évaluation des objectifs individualisés
- Définition d'un plan d'action avec l'appui du modèle **MMAPPER**

## Pitch Up

*Captivez votre auditoire*

### Moyens et outils pédagogiques

Cette formation est réalisée en présentiel dans une salle préparée selon notre cahier des charges soit en entreprise soit dans un lieu de séminaire.

Les participants reçoivent en amont du démarrage de la formation un exemplaire digital du livre sur le modèle MMAPPER.

Un classeur « Life long Learning File » et un exemplaire broché du livre sur le modèle MMAPPER sont remis à chaque participant lors des deux premières journées de formation.

### Méthodes pédagogiques

La pédagogie est active et responsabilisante.

Elle se décline de la façon suivante (liste non exhaustive) :

- Brainstormings
- Activités en grand groupe et sous-groupes
- Expérimentation de méthodes et techniques pour construire une présentation
- Expérimentation de méthodes et techniques pour améliorer sa communication (verbale et non-verbale)
- Expérimentation de méthodes et techniques de prise de notes et de mnémotechniques
- Enregistrements audio et vidéo des travaux produits et débriefings
- Performance finale devant un auditoire

### Moyens d'évaluation des acquis

- Phase diagnostique effectuée par un facilitateur ImpaQt en amont de la formation
- Autoévaluation et évaluation de la performance finale avec l'appui du document d'évaluation
- Bilan en fin de programme avec évaluation des objectifs individualisés

### Moyens d'évaluation de la formation

- Evaluation de la satisfaction à chaud et à froid par questionnaire en ligne