Live et interview

Au-delà du pitch : 3 minutes pour convaincre, persuader et influencer

2 jours (14h00) | ★★★★½ 4,6/5 | PRESS-3400719 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 545 € ht

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Construire une prise de parole avec des méthodes éprouvées en mass-media: une accroche percutante, un pitch mémorisable et une chute efficace pour adapter son discours à son public.
- Choisir les bons mots clefs et formuler les arguments pour qu'ils soient irréfutables dans une matrice étudiée pour hiérarchiser les éléments de langage logiquement.
- Concevoir des prompts I.A spécifiques pour accélérer la recherche rhétorique et affiner le sens de la formule
- Savoir exprimer une pensée claire, fluide et mémotisable qui capte l'attention sans générer de fatigue mentale chez le récepteur

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Prérequis

Connaitre les fondamentaux de la prise de parole en public ou avoir suivi notre formation "Prise de parole en public".

Public concerné

Toute personne qui doit convaincre et persuader dans un minimum de temps tout en valorisant son image et en développant une relation de qualité.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Jour 1 - Les mots pour le dire

Définir l'objectif et l'angle de son pitch

- Distinguer convaincre, persuader et influencer.
- Clarifier ce que l'on souhaite faire comprendre, retenir ou décider.
- Identifier les attentes et les centres d'intérêt de son auditoire.
- Choisir un angle pertinent pour présenter son sujet.

Exercice : à partir d'un projet réel, formuler l'objectif de son pitch en une phrase et définir une accroche et une conclusion cohérentes.

Sélectionner et structurer les messages essentiels

- Identifier les informations indispensables à la compréhension du sujet.
- Hiérarchiser ses idées et éliminer les éléments secondaires.
- Employer des mots précis, concrets et adaptés à l'oral.
- Construire une progression claire et persuasive.

Exercice : reformuler ses messages en phrases courtes, puis construire la première version de son pitch.

Renforcer l'impact de son discours

- Capter l'attention dès les premiers mots.
- Développer une argumentation courte et logique.
- Utiliser l'analogie, la métaphore ou le contraste pour donner du relief à son message.
- Conclure par une idée forte et une demande explicite.

Exercice assisté par l'IA : tester plusieurs accroches, formulations et conclusions, puis sélectionner les plus adaptées à son pitch.

Jour 2 - La Façon de le dire

Capter l'attention et incarner son message

- Soigner les quinze premiers mots de son intervention.
- Adopter une posture d'orateur affirmée et naturelle.
- Créer une connexion immédiate avec son auditoire.
- Aligner son intention, son discours et son langage corporel.

Exercice : présenter l'ouverture de son pitch devant le groupe et mesurer son impact immédiat.

Donner du rythme et de l'émotion à son pitch

- Utiliser la voix, les silences et le rythme pour mettre en valeur les idées essentielles.
- Employer le présent de narration et les verbes d'action.
- Illustrer son propos par une histoire courte et concrète.
- Doser énergie, conviction et authenticité.

Exercice : intégrer une histoire courte à son pitch et expérimenter différentes intentions vocales et corporelles.

Conclure et répondre aux réactions de l'auditoire

- Réussir une conclusion courte et mémorable.
- Reformuler les points essentiels sans se répéter.
- Répondre de manière concise aux questions et aux objections.
- Gérer une interruption sans perdre le fil de son message.

Exercice final : présenter son projet en trois minutes, gérer une interruption et répondre aux questions ou contre-arguments du groupe.

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d’évaluation des acquis

Évaluation formative.

Évaluation des acquis : quiz avant la formation et après la formation pour mesurer les acquis, la progression.

Évaluation à chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité dématérialisé pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation.

Évaluation à froid : à J+3 mois, une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.