



## 3 minutes pour convaincre

Vous avez 3 minutes pour faire passer un message, embarquer votre auditoire, et idéalement inciter à l'action. Comment bien utiliser ces 3 minutes ?

Délimiter et angler son sujet, structurer sa pensée, raconter une histoire qui retient l'attention et marque les esprits, conclure vers l'action...

Mode d'emploi du pitch efficace.

### 1. Angle et structure du message

Que veut dire « angler » son sujet ? Comment sélectionner puis organiser au mieux ses idées en fonction de l'objectif à atteindre et du public ? Quels éléments clés faut-il rassembler lors de la préparation ?

### 2. Storytelling : les musts à travailler

Quels sont les ingrédients d'une histoire qui retient l'attention, les modèles connus et trames pour travailler son récit ? Comment démarrer et terminer en beauté, en captant l'attention de l'auditoire ?

### 3. Savoir-être

Quelle part de nos messages est véhiculée de manière consciente ? inconsciente ? Comment trouver la bonne posture et travailler sa congruence ?

## Objectifs

- Savoir hiérarchiser les informations clés avant une prise de parole
- Structurer son message et l'adapter à la cible et aux objectifs
- Connaître les bases du storytelling pour une prise de parole captivante
- Allier communication verbale et non verbale pour un message cohérent et mémorable

## En pratique

- Une journée de formation de 9H30 à 16H00.
- 10 participants.
- Alternance de théorie et pratique.
- Chacun arrive avec un sujet en tête. Travail individuel et collectif. Passage de tous les participants sur leur pitch.