

# VALORISER SON ENTREPRISE

## ➤ FORMATION EN COMMUNICATION VERBALE ET NON VERBALE

### ➤ PREPARATION AU PITCH



- **Libérer l'expression, freins et inhibitions**
- **Communiquer clairement à l'oral**
- **Accompagnement au PITCH**
- **Retrouver la confiance en soi**

Nous utilisons l'expression théâtrale et la PNL, comme un outil à l'entretien oral et de valorisation professionnelle. Nous mettons nos compétences de coaching, de technique d'expression et d'outils de connaissance de soi au service de l'Individu.

## **LES OBJECTIFS**

Cette formation a pour objectif de renforcer **la présence commerciale** du créateur d'entreprise et d'améliorer sa confiance en lui.

- **Un outil de communication professionnel**

Nous l'accompagnons pour travailler la maîtrise de sa communication et l'utilisation du langage verbal et non-verbal, nous lui permettons de mieux communiquer sur l'offre et l'image de son entreprise.

- **La créativité**

La maîtrise de l'expression permet l'épanouissement, tant professionnel que personnel. Elle participe au bien-être de la personne comme de l'équipe et favorise la créativité au sein de l'entreprise.

## **LES METHODES PEDAGOGIQUES**

- Apport de techniques d'expression verbales et non verbales :  
travail autour de méthodes utilisées dans le discours ou l'activité  
Théâtrale.
- Ateliers pratiques – travaux en sous-groupes
- Mise en situation : simulation et entraînement au PITCH – analyse  
de contenu par visualisation des scènes

## **LE PROGRAMME DE FORMATION**

### **1<sup>ère</sup> séance**

**9h-12h**

#### **RENFORCER LES OUTILS DE SON DISCOURS**

#### **LA GESTION DU STRESS ET DE L'ESPACE**

- Analyser le langage verbal, para verbal et non verbal
- Utiliser efficacement la respiration pour gérer son trac et sa concentration
- Améliorer son articulation, sa voix, sa diction et gérer les silences
- Apprendre à s'exprimer dans différents espaces (position assise ou debout)
- Exercices de réduction du stress et mise en situation

### **2<sup>ème</sup> séance**

**9h-12h**

#### **LE PITCH ET LE RDV COMMERCIAL**

- Construire et structurer son discours préparé et immédiat
- Simulations et analyses
- Pistes d'amélioration

### **3<sup>ème</sup> séance**

**9h-12h**

#### **SIMULATION ET ANALYSE DU PITCH**

- Simulations et Analyses
- Pistes d'amélioration

### **4<sup>ème</sup> séance**

**9h-12h**

#### **SIMULATION ET ANALYSE DU PITCH**

- Simulations et Analyses
- Pistes d'amélioration

## ***NOMBRE DE PARTICIPANTS***

**8 personnes maximum**

## ***CALENDRIER***

**Le 26,27,28,29 sept 2023 de 9h-12h**

**Association ADRA 19, place du nombre d'or Montpellier**

## ***Contact***

Interlocuteur privilégié : Jean Michel FORN

Téléphone : 06 60 26 04 36

Mail : octopusexpression@yahoo.fr

Adresse : OCTOPUS EXPRESSION  
19, place du nombre d'or  
34000 Montpellier

Web : <http://octopusexpression>