

Sommaire



« Apprendre à pitcher ! »

Donne des ailes à ton projet

Présentation

Le concept

Les intervenants

Qui sommes nous ?

Le fondateur

Notre modèle de pitch

Nos méthodes et nos techniques

Le travail sur la personne

Le déroulé d'un module

Tarifs

Contacts



Présentation

« L'art oratoire est un art, en ce sens qu'il propose une dimension esthétique du discours mais aussi parce qu'il requiert l'apprentissage d'une méthode et d'une technique »

Nous utilisons cet art lorsque la vie publique commence. Nous appelons vie publique, les différents contextes qui jallonnent la vie de l'entrepreneur : **levée de fond, recrutement collaborateur, pitch classic, ...**

L'art oratoire est une technique qui cherche à émouvoir, toucher, persuader et convaincre son interlocuteur ou son auditoire. C'est une pratique qui existe depuis la grèce antique.

Le concept

L'atelier "apprendre à pitcher son projet" est un outil au service de l'entrepreneur ou du porteur de projet.

Au cours de nos ateliers, nous filmerons nos candidats afin de les confronter à leur propre image et qu'ils puissent effectuer leur auto analyse. Bien entendu accompagnés de notre équipe d'animateurs.

Aussi, par le biais d'un brainstorming, le candidat participe à la co-construction de son "pitch". Nous insistons ici sur le choix des mots mais surtout l'implication du candidat car il se trouve au coeur de son propre discours.



Je pense qu'il doit y avoir quelque chose d'affectif dans le style, si l'on veut retenir ou intéresser.

J.Rostand

Pourquoi?

La nécessité de savoir raconter son projet ou son entreprise est vitale dans la vie d'un entrepreneur ou d'un porteur de projet. Les études sémiologiques ont démontré que lors d'une communication entre deux personnes, les mots ne comptent que pour 7% lors de la transmission du message.

Il est donc important d'avoir un discours clair, précis et un langage non verbal en cohérence avec le message. Ce d'autant que les prises de paroles en public sont généralement sources de stress bloqueur.

En fonction du contexte au cours duquel on doit prendre la parole, il est primordial de se préparer en conséquence surtout si l'on espère provoquer une réaction de l'interlocuteur ou de l'auditoire (émouvoir, toucher, persuader, ..)

Objectifs

Notre objectif principal est de démontrer la nécessité pour un porteur de projet ou un entrepreneur d'avoir un langage clair et précis.

Notre atelier, grâce à nos méthodes et techniques vous apportera les moyens de mettre en avant vos atouts naturels au service de votre discours et de votre communication verbale mais aussi et surtout non verbale.

Il existe autant d'écoles, de modèles et d'entrepreneurs que de manière de vendre son projet. C'est pourquoi nous partons toujours d'une feuille vierge afin de co-construire avec le candidat son récit. L'humain étant au coeur de notre atelier, nous recherchons toujours la symbiose entre le projet et l'individu. Il est primordial pour nous qu'à la fin de cet atelier le candidat se l'approprie et le fasse vivre dans le but de lui donner corps.

Les intervenants



Onoh Ah-Siongh

- Captation image/vidéo
- Post production photo/vidéo
- Animateur vidéo/photos

Priscille Laurent

- Concevoir et animer une formation
- Coach professionnel (Génération coach)
- Expression orale et communication verbale (Alain combes)
- Qualification CIAM (spectacle vivant-chant)



John - Arthur Manga

- Bachelor Communication (Sup de Pub 2015)
- Titre honorifique de meilleur orateur 2014 (Sup de Pub)



Qui sommes nous?

Anje Aquitaine est une association qui a été fondée en 2008 par Mr Abdéssamad Baazizi.

Anje Aquitaine agit pour développer l'économie et l'emploi en soutenant l'initiative entrepreneuriale. Depuis la création, nous avons accompagné plus d'une centaine de porteurs de projets et donné vie à plus de 20 entreprises de tailles et secteurs d'activité différents.

Notre crédo est de mettre l'homme ou la femme au coeur du projet. Notre méthodologie repose sur l'émergence d'idées, la créativité et la remise en mouvement positif de la personne autour d'une initiative.

Anje en images



Le fondateur

Abdéssamad Baazizi



Ingénieur de formation en pilotage de systèmes d'information, il a travaillé en tant que chef de projet et ingénieur dans différentes structures (SSII/ESN). Curieux et entreprenant, il a pris la responsabilité du pôle création d'entreprise à la maison de l'emploi de la mairie de Bordeaux pendant 7 ans. C'est fort de ces expériences qu'il décide, en 2012, de créer l'association Anje aquitaine.

Notre modèle de PITCH

Notre structure de pitch reprend 5 éléments clés :

- **Fixer les objectifs** (définir les motivations des participants). Le pitch conserve une structure classique mais s'adapte au contexte et à l'interlocuteur.
- **Identifier les messages** à faire passer
 - Qui ? (Qui êtes vous)
 - Quoi ? (Qu'est ce que vous proposez ?)
 - Pourquoi ? (La raison d'être de l'offre/valeur ajoutée)
 - Comment ? (les bénéfices clients)
- **Discours clair et précis** (droit au but)
- **Avoir une structure** : avoir un début, un milieu et une fin tout en conservant la fluidité, la simplicité et la clarté avec une puissance émotionnelle.
- **Donner vie à son discours** :
 - Métaphores, analogies, figures de style
 - Mettre de l'émotion dans les mots
 - images = impact du message

⇒ **INTERPELLER - SEDUIRE - CONVAINCRE**

Nos méthodes et nos techniques

- **Méthode** : Sophrologie, relaxation, communication verbale et non verbale
- **Technique** : respiration abdominale, visualisation, expression orale (avec et sans micro) et travail sur le langage corporel
- **Exercice** : Mise en situation par la pratique de jeux de rôle (débat, entretien d'embauche, exposé oral)

Le travail sur la personne

Nous avons identifié 7 points pour l'orateur :

- **Le charisme** (chercher chez l'interlocuteur ou l'auditoire les éléments susceptibles de les faire vibrer)
- **Le stress moteur** (transformer le trac en une source motrice qui stimule)
- **Le bien-être axé sur soi.** (le choix de la tenue, prendre confiance)
- **Le regard** (établir un contact)
- **Le sourire** (le sourire est la porte vers l'autre et rend le discours agréable)
- **L'attitude** (la part importante du langage non verbal)
- **Les pauses** (qui permettent la respiration et le bon débit du message)

Le déroulé d'un module

- **Présentation**

L'association (missions, objectifs, plan d'actions)

L'atelier (objectifs, déroulé)

- **L'atelier**

Premier passage devant caméra (brut)

Analyse et diagnostic du contenu (forme et fond)

- **Brainstorming autour du pitch**

Travail sur le fond et la forme

Rédaction du discours écrit (support type pour le pitch)

Dernier passage devant caméra (enregistrement pitch final)

Fin de atelier

Le candidat quitte le module avec un pitch écrit et filmé.

Tarifs

- Formation A : (6H)
Entrepreneurs250,00€
- Formation B : (6H)
Cadres, Dirigeants250.00€
- Formation C : (18H)
Etudiants750.00€

Contacts :

19 rue Chai-Des-Farines

33 000 Bordeaux

Téléphone : 09.51.90.91.85

Email : anje.aquitaine@gmail.com