



FORMATION

Construire un pitch clair, stratégique et convaincant



par Magalie Vernet-Hanotaux

Clarifiez l'essentiel de votre projet, structurez votre message et construisez un pitch que vous pourrez adapter à différents interlocuteurs, objectifs et temps de parole.

Une formation pour apprendre à faire des choix dans ce que vous dites, construire une argumentation solide et présenter votre projet avec clarté et naturel.

À l'issue de la formation ? Vous disposez d'un pitch finalisé, structuré et naturel à l'oral, que vous savez adapter à plusieurs durées, interlocuteurs et situations professionnelles.

Je construis mon pitch

Vous avez un projet à présenter. Mais que faut-il vraiment en dire ?

Vous connaissez votre projet, votre activité ou votre offre. Vous pourriez en parler longtemps.

La difficulté apparaît lorsqu'il faut aller à l'essentiel. Vous devez présenter votre projet en quelques minutes pour obtenir un rendez-vous, faciliter une décision, convaincre un partenaire, mobiliser un soutien ou simplement donner envie d'en savoir plus.

Cela peut vous conduire à...

Donner trop d'informations pour être certain d'être compris.

Avoir du mal à distinguer l'essentiel de l'accessoire.

Construire votre présentation à partir de ce que vous voulez dire plutôt que de ce que votre interlocuteur a besoin de comprendre.

Utiliser le même pitch quels que soient l'interlocuteur et la situation.

Chercher la bonne formulation avant d'avoir clarifié le fond.

Vous sentir moins naturel à l'oral parce que vous essayez de restituer un texte appris.

- ❏ Un pitch efficace ne consiste pas à tout dire ni à impressionner. Il consiste à sélectionner ce qui compte, l'organiser et le formuler pour permettre à votre interlocuteur de comprendre rapidement votre projet et d'avoir envie d'aller plus loin.

Un pitch se construit avant de se rédiger

Cette formation vous permet de travailler cinq compétences directement mobilisables dans vos situations professionnelles.

1

Clarifier et hiérarchiser

Définir l'objectif de votre pitch, identifier ce que vous attendez de votre interlocuteur et sélectionner les informations réellement utiles à votre message.

2

Structurer

Organiser vos idées selon une architecture claire afin de rendre votre projet immédiatement compréhensible et de conduire votre interlocuteur vers l'idée ou l'action recherchée.

3

Adapter

Faire évoluer votre pitch en fonction de votre interlocuteur, du contexte, du temps disponible et de l'objectif poursuivi.

4

Affûter

Renforcer la précision, la crédibilité et l'impact de votre message par le choix des mots, le rythme, les exemples, les preuves et les procédés rhétoriques pertinents.

5

Incarner et ajuster

Présenter votre pitch avec naturel en mobilisant votre voix, votre posture et votre présence, puis l'évaluer et le faire évoluer à partir de critères précis et des réactions de vos interlocuteurs.

Un parcours en 5 modules pour construire votre pitch de A à Z

Module 1 | Poser les fondations de votre pitch

Clarifier votre projet, votre objectif, votre interlocuteur et les informations réellement utiles avant de commencer à rédiger.

Résultat : vous avez défini les fondations stratégiques de votre message.

1

2

Module 2 | Comprendre les mécanismes de la communication de conviction

Identifier ce qui facilite la compréhension, l'attention et la mémorisation d'un message afin de faire des choix de communication plus pertinents.

Résultat : vous disposez de repères pour sélectionner et présenter les informations essentielles.

3

Module 3 | Structurer votre pitch

Construire une argumentation claire autour du problème ou du besoin identifié, de la réponse proposée et du résultat recherché.

Résultat : vous disposez d'une première structure complète de votre pitch.

4

Module 4 | Adapter votre pitch aux situations professionnelles

Décliner votre message selon le contexte, l'interlocuteur, l'objectif et le temps disponible.

Résultat : vous avez construit plusieurs versions utilisables de votre pitch.

5

Module 5 | Affiner et incarner votre pitch

Travailler la formulation, le rythme, l'oralité, la voix, la posture et les derniers ajustements nécessaires avant une prise de parole réelle.

Résultat : votre pitch est finalisé, testé et prêt à être utilisé.

Vous ne travaillez pas sur un cas fictif. Vous construisez votre propre pitch.

La formation est conçue comme un parcours progressif. Chaque module vous permet d'avancer sur votre propre projet. Les apports méthodologiques donnent les repères nécessaires, puis les exercices vous conduisent à les appliquer directement.

Votre pitch se construit ainsi progressivement, de la clarification initiale jusqu'à sa version finale.



Comprendre

Des vidéos pédagogiques et des apports méthodologiques ciblés pour comprendre les mécanismes utiles à la construction d'un message convaincant.



Analyser

Des exemples et analyses de pitches pour identifier ce qui facilite ou, au contraire, limite la compréhension et l'impact d'un message.



Construire

Des exercices directement appliqués à votre projet pour sélectionner, hiérarchiser, structurer et formuler votre message.



Tester et ajuster

Des guides pratiques, des checklists et des critères d'autoévaluation pour vérifier la clarté, la pertinence, l'adaptation au contexte et l'oralité de votre pitch.



Pour aller plus loin

Des ressources complémentaires et des bonus, dont un prompt IA conçu pour vous aider à affûter votre pitch sans le dénaturer.

Choisissez la formule qui vous convient

Formation seule | 67 €

- La formation complète en ligne.
- Vidéos pédagogiques et apports méthodologiques.
- Exemples et analyses de pitches.
- Exercices appliqués à votre propre projet.
- Guides pratiques et checklists téléchargeables.
- Ressources complémentaires et bonus.
- Prompt IA pour affûter votre pitch.

Pour construire votre pitch en autonomie et avancer à votre rythme.

Formation + Accompagnement personnalisé | 197 €

- Tout le contenu de la formation.
- Un accompagnement individuel pour travailler directement sur votre pitch, identifier les points à renforcer et finaliser votre message.

Pour bénéficier d'un regard extérieur et accélérer

Je démarre la formation

Pourquoi j'ai créé cette formation

J'accompagne régulièrement des dirigeants, entrepreneurs et porteurs de projet qui connaissent parfaitement leur sujet mais peinent à en extraire un message simple, clair et convaincant.

Le problème vient rarement d'un manque d'idées. Il vient souvent de la difficulté à choisir : ce qu'il faut dire, ce qu'il faut laisser de côté, dans quel ordre présenter les informations et comment adapter son message à celui qui l'écoute.

J'ai conçu cette formation pour transmettre une méthode de travail structurée : clarifier avant de rédiger, construire avant d'affûter, puis adapter le message sans perdre ce qui en fait la substance.

L'objectif n'est pas de vous apprendre une formule de pitch à reproduire.

Il est de vous permettre de comprendre suffisamment les mécanismes d'un message convaincant pour construire le vôtre, l'adapter et rester naturel lorsque vous le présentez.

Magalie Vernet-Hanotaux

Coach professionnelle, consultante et formatrice en communication de conviction.

Garantie Trajectoires Académie

Si, après les cinq premiers modules, vous ne parvenez pas à identifier comment appliquer les apports à votre situation, une séance individuelle de coaching de 60 minutes vous est offerte.

Des questions ? [**magalie@trajectoires-academie.fr**](mailto:magalie@trajectoires-academie.fr)