

PITCHER LA VALEUR DE SON AGENCE.

Inscription par mail et réponse sous 48h (jours ouvrés) avec un délai de réalisation 1 mois minimum. La formation dure une journée. Pour toute situation de handicap, nous contacter pour envisager la faisabilité.

Réservation, contact et informations :

catherine@lacademie-du-newbiz.com

Introduction

Présentation des stagiaires, recueil des attentes de la journée de formation et test de personnalités des stagiaires.

Présentation de la structure de la journée et des activités

Module 1 – Construire un pitch adaptatif

1.1 Identifier, catégoriser et prioriser les forces : Aider chaque stagiaire à mettre en évidence ce qui rend leur agence unique.

1.2 Travailler la narration : Développer les compétences en storytelling pour rendre le pitch plus engageant.

1.3 Contexte du marché : Analyser les facteurs externes influençant le pitch pour une approche plus adaptée.

Module 2 – votre pitch

2.1 Travail individuel : Encourager la pratique personnelle pour améliorer la qualité du pitch.

2.2 Base de connaissance mutuelle : Établir une culture de partage et d'échange au sein des équipes pour enrichir le contenu du pitch.

2.3 Atelier d'écriture : Travail en groupe pour identifier et synthétiser les éléments différenciants de chaque agence.

Module 3 – Mise en situation – entraînement au pitch

3.1. Aisance présentielle et analyse comportementale

3.2 Atelier simulation de pitch chronométrés. Répétition en groupe.

Conclusion

Évaluation individuelle des acquis, quiz de validation de l'atteinte des objectifs de la formation.

Participants

Formation individuelle ou collective de 5 à 8 stagiaires

Tarifs

à partir de 2 600€ H.T/ j
(250€ HT par personne supplémentaire)

Proposition sur-mesure

Durée

Une journée en intra entreprise

Lieu

Chez le bénéficiaire ou à la charge du bénéficiaire

Moyens mobilisés

Présentation et support de formation projeté. Ordinateur individuel et connexion wifi.



Intervenant

Eric Mabilon

Conseil en new business, formateur de l'Académie du Newbiz

Plus de 17 ans d'expérience en tant que Sales Manager et Directeur Commercial et des Partenariats en fintech et grands groupes. Maîtrise des techniques de ventes Centric Selling.

Objectifs

- Maîtriser la présentation de son agence dans un temps limité
- Savoir mettre en avant ses forces
- Être à l'aise dans sa diction et sa gestuelle
- Faire vivre son pitch et le mettre régulièrement à jour

Public visé

- Dirigeant,
- Cadre,
- Responsable du développement,
- Manager,
- Commercial,
- Toute personne en agence de communication (digital, pub, ...) amenée à développer le new business et participer à des compétitions ...
- Aucun prérequis nécessaire

Méthode

La formation privilégie l'interactivité : théorie et pratique sont alternées. La réflexion et l'échange sont privilégiés avec des mises en pratique, à partir de cas vécus par les participants, d'ateliers, de quiz, de méthodologies illustrées d'exemple puis d'applications en situation

Évaluation individuelle, en fin de formation pour valider les acquis