

# 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](mailto: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 max. 5 stagiaires

### Tarifs

2500 € H.T. / j

### 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