

Renforcer son **impact** en **communication**

Créer son **entreprise à impact** impose souvent de faire un pas de côté par rapport au marché. Il est parfois complexe de faire comprendre **sa proposition de valeur**.

Cette formation vous permettra **d'exprimer**, selon la grille de lecture des acteurs que vous avez à **convaincre**, votre modèle d'entreprise, vos valeurs, les objectifs et votre vision .

Pour qui ?

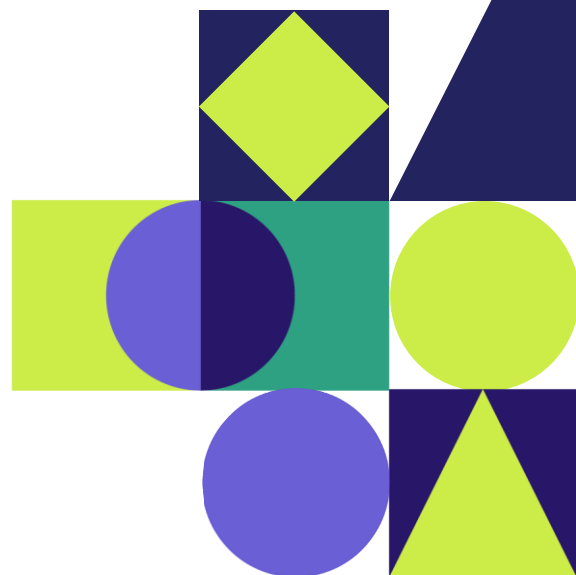
Cette formation s'adresse aux dirigeants d'entreprises et à leurs managers de l'innovation, de la communication, des RH ou encore de la RSE.

Objectifs pédagogiques?

- Comprendre les attentes rationnelles et émotionnelles de vos interlocuteurs : adapter sa posture, son discours.
- Établir une relation de confiance avec l'investisseur : entendre, comprendre et s'adapter aux signaux faibles de ses interlocuteurs pour les mettre au service du projet.
- Savoir pitcher sa présentation seul ou à plusieurs : définir le bon scénario, les rôles de chacun et créer les bons outils.
- Créer l'outil de présentation adapté à la cible, au discours et à l'intervenant

Compétences acquises ?

- Développer une posture authentique et adaptée pour incarner son projet avec clarté et conviction.
- Mobiliser des techniques d'écoute active et d'empathie pour créer une connexion engageante avec différents types d'interlocuteurs.
- Structurer un discours impactant en équilibrant argumentation rationnelle et émotions inspirantes.
- Exploiter des outils visuels et narratifs pour renforcer l'impact de ses présentations.
- Gagner en confiance dans ses prises de parole publiques et collaboratives.



Manager avec impact et authenticité

Initiation de **1/2 journée**
10 participants par session
Aucun prérequis

En présentiel ou distanciel



Méthodes d'animation :

- Co-développement
- Saynètes
- Scénarios
- Pitch challenge
- Effet miroir vidéo

Notions clés :

Posture adaptée - Savoir-être
Empathie - Echange pair à pair
Créer l'adhésion au projet
Transmission
Incarner son projet
Maîtriser les outils de présentation
Ecoute active



Au programme de la formation



- **Identifier vos interlocuteurs**
S'adapter aux différents publics
Se renseigner sur les interlocuteurs pour créer de la connivence et établir le contact
- **La posture pour bien pitcher** : le corps, la voix, capter l'attention pour impacter
- **Le fond et la forme du pitch** : la raison, la passion pour créer l'adhésion, la présentation pour appuyer la prise de parole, la structure du pitch et les grands principes pour savoir conclure et toucher son auditoire
- **Mise en situation** sur la base des cas d'usages des participants, feedback collectif en mode co-développement
- **Anticiper les questions post pitch.**

Notre petit truc en plus?

Cette formation a été imaginée dans le cadre de notre démarche « Tête-Cœur-Corps » et a pour essence de mettre en symbiose les théories, outils et connaissances (« Tête ») avec l'expérience émotionnelle (« Cœur ») et l'expérimentation active (« Corps »). Pour ce faire, nos formations et supports sont cocréés entre designers sociaux, responsables d'innovation sociale et de formation.



Zoom sur LES FORMATEURS

Xavier DU CREST

Après une vie de communicant et de « serial entrepreneur », Xavier a décidé de s'impliquer dans diverses associations et ONG (il est notamment président France de Handicap International).

Fort de ses multiples expériences Xavier s'engage dans la transmission de ses compétences et leur essaimage, pour tous les acteurs économiques, sociaux, sportifs ou politiques.



Céline VARENNE SOUCHON

Entrepreneure sociale engagée, Céline a fondé Mengrov, une agence de design sociétal et Fair formations, une bulle d'apprentissage qui réaligne la tête (les connaissances), le cœur (les émotions / la prise de conscience) et le corps pour passer à l'action. L'intelligence émotionnelle est la clé de voûte de ses formations.

Modalités d'évaluation

- Avant la formation: questionnaire sur les attentes et auto-évaluation.
- Evaluation des acquis : quiz qui situe l'apprenant dans des zones de confort ou de progression avec des idées pour aller plus loin ou renforcer ses connaissances (vidéos, shorts, articles, bibliographie)
- Questionnaire « à chaud » en fin de formation sur la qualité de la formation
- Débrief collectif issu des méthodes de co-développement.