

# Formation SIAE

## Formation « Réussir son pitch\* : préparation et postures » (1 jour)

14 novembre 2023 de 9h à 17h30

### A qui s'adresse cette formation?

A toutes personnes travaillant en structure d'insertion par l'activité économique (SIAE) en Île-de-France et souhaitant monter en compétence sur l'exercice du pitch.

#### Prérequis :

- Être salarié.e d'une structure d'insertion par l'activité économique
- Préparer un pitch\* (diapositive powerpoint) de son choix relatif à l'une des trois situations : recherche de nouveaux clients / réponse à un marché, recherche de mécènes, recherche d'emploi et/ou de partenariat emploi. Il sera utilisé comme **support de travail lors de la journée de formation**. Pour ce faire, n'hésitez pas également à préciser le contexte (rendez-vous téléphonique, rencontre lors d'événement, soutenance de jury, ...), l'interlocuteur à qui vous vous adressez.

*\*Pour mémoire, un pitch est une présentation courte et dynamique (d'une structure, d'une offre de service, d'un produit, d'un projet ...) destinée à convaincre son interlocuteur dans un temps restreint.*

### Contexte

Les représentants des structures d'Insertion par l'Activité Economique (SIAE) sont régulièrement amenés à se présenter dans des contextes pluriels (environnements différents / interlocuteurs multiples) pour :

- La **recherche de nouveaux clients**, de nouvelles prestations > marchés publics, consultations privées, démarchages ...
- La **recherche de mécènes** > présentations (proactives) à des fondations privées, jury suite à la réponse à un AAP
- La **recherche d'emploi et/ou de partenariats emploi** pour les bénéficiaires en fin de parcours d'insertion

Pour contribuer à leur développement et optimiser l'appréhension de ces différentes situations, un travail et une montée en compétences des SIAE sur les axes suivants est bénéfique :

- La **préparation en amont** du pitch et de son **support**,
- La **posture** globale à adopter,
- Sa **présentation** en elle-même, avec notamment la **maitrise des phases de questions/réponses**

### Objectifs de la formation

⇒ **Objectif général de la formation :**

Développer les connaissances et apporter les outils aux participants leur permettant de monter en compétence dans la préparation et la présentation d'un argumentaire, d'une proposition, d'un projet ou d'un processus de vente.

⇒ **Objectifs opérationnels :**

- Construire un argumentaire adapté :
  - la prise en compte des informations sur l'interlocuteur
  - la mise en valeur de l'essentiel
  - La hiérarchisation des objectifs
- Acquérir les techniques et postures que requiert une présentation concise et convaincante, adaptées aux trois situations rencontrées
- Développer des capacités d'autodiagnostic pour être en démarche d'amélioration continue

## Programme

### Séquence 1 : «Test & Learn» (matin)

- Visualiser et comprendre les forces et faiblesses de son pitch

### Séquence 2 : « Qu'est-ce qu'un pitch ? » (matin)

- Comprendre les bonnes pratiques de construction et de posture de restitution (verbale, non verbale et paraverbale)
- Intégrer les points de vigilance
- Visionner et décrypter des exemples de pitches

### Séquence 3 : « Ancrage des apprentissages & Perfectionnement » (après-midi)

- Améliorer la performance de son pitch

## Démarche pédagogique

La pédagogie utilisée lors de cette journée de formation est celle de la méthode d'apprentissage expérientiel.

L'apprentissage expérientiel est un modèle d'apprentissage préconisant la participation à des activités se situant dans des contextes les plus rapprochés possibles des connaissances à acquérir, des habiletés à développer et des attitudes à former ou à changer. (Legendre, 2007).

## INSCRIPTION A L'AIDE DU FORMULAIRE EN LIGNE :

<https://forms.gle/8z55JdA8EhiaUpsZA>

Calendrier :

1 jour— 14 novembre 2023 (de 9h00 à 17h30)

Lieu :

Paris intramuros

Intervenants :

Coach et formateurs consultants spécialisés en marketing & communication

Tarif par participant :

**Gratuit.** Le coût pédagogique est pris en charge par la FAS dans le cadre de ses conventions avec la DIRECCTE IDF, la Région IDF et le FONDS SOCIAL EUROPEEN (FSE).

Action soutenu par :



Cofinancé  
par l'Union  
européenne

Action soutenue dans  
le cadre du programme  
FSE+ 2021-2027



### Contacts Fédération des Acteurs de la Solidarité IdF

30 boulevard de Chanzy - 93100 Montreuil - Organisme de formation : 11752245275

#### Steven MARCHAND

Chargé de mission IAE/Emploi/ESS  
Fédération des acteurs de la solidarité IDF  
06.72.86.67.75  
[steven.marchand@federationsolidarite-idf.org](mailto:steven.marchand@federationsolidarite-idf.org)

#### Elise NOEL-CHEVALIER

Gestion administrative et référente handicap en  
cas de besoin d'adaptation de la formation  
01 43 15 80 11  
[formation@federationsolidarite-idf.org](mailto:formation@federationsolidarite-idf.org)