

Stage/Formation

L'ART DU PITCH

Le pitch. Ce n'est plus « résumer une histoire » mais « convaincre un interlocuteur ».

La formation « L'art du pitch » vise à transmettre les bases essentielles du pitch. Grâce à des apports méthodologiques et à des exercices pratiques, elle offre une démarche structurée permettant d'utiliser efficacement la technique du pitch, à l'oral comme à l'écrit, pour présenter leurs futurs projets et convaincre leur public.

Objectifs pédagogiques

- Préparer un pitch clair et percutant
- Maîtriser la prise de parole et la gestion du stress
- Développer le travail collectif et l'écoute active
- Mobiliser la méthodologie du pitch pour convaincre

Durée

21 heures / 3 jours

Profil des stagiaires

Professionnels de l'audiovisuel et du cinéma : auteurs, réalisateurs, producteurs, diffuseurs et distributeurs (cinéma, fiction TV, documentaire, jeunesse, programmes de flux, multimédia, transmedia)

Pré-requis :

Être porteur d'un projet

Moyens pédagogiques

- Les formations sont conçues autour d'une pédagogie active, faisant appel à la participation des stagiaires. Elles s'appuient en particulier sur l'alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques.
-
- **Moyens techniques**

Salle de formation équipée et matériel de projection vidéo

Programme

Préparer un pitch clair et percutant

Introduction :

- Analyse des critères et des attentes de l'auditoire
- Les contraintes de l'oral sur le fond

Logiques rédactionnelles :

- Structurer en 4 questions
- Raconter par l'image
- Sélectionner les bons arguments, éliminer les autres
- Techniques de la phrase d'accroche

Mise en pratique :

- Utilisation du "tableau de ciblage" pour choisir ses arguments
- Échanges entre pairs et avec la formatrice : les points saillants de la note d'intention
- Préparer le pitch de la Question 1 (3 minutes) et la phrase d'accroche

Feedback collectif et individuel :

- Comprendre pourquoi des présentations passées n'ont pas fonctionné
- La notion de narration dans des projets de non-fiction
- La frontière entre le pitch, le théâtre, et l'argumentaire commercial

Maîtriser la prise de parole et la gestion du stress

Échauffement vocal et corporel :

- Exercices de respiration, diction, posture.
- Travail sur la présence scénique et le regard.

Apprentissage d'outils de gestion du stress :

- Découverte d'un outil universel de contrôle du stress (respiration, ancrage, rythme cardiaque).
- Mise en situation : pitch chronométré devant le groupe.

Observation et retour

- Feedback sur l'élocution, la gestuelle et la gestion du temps.
- La conviction : se détacher de ses notes, croire en son projet.

Approfondissement :

- Ajustement de la forme d'un pitch déjà solide sur le fond.

- Exercice de reformulation et de concentration en situation de stress simulé ("pitch dans l'ascenseur")..

Développer le travail collectif et l'écoute active

Atelier de Questions & Réponses :

- Simulation d'un échange post-pitch.
- Écoute et identification des points-clef de la question
- Entraînement à la formulation de réponses concises et convaincantes
- Reformulation des questions, apprentissage de la position de médiateur.

Exercice de feedback bienveillant :

- Trois axes d'écoute d'un pitch
- Proposer un feedback sur le pitch sans modifier le contenu du projet
- Recueil collectif des suggestions et retours d'écoute.
- Comparer le contenu du pitch à la Promesse initiale, formulée dans la phrase d'accroche et les éléments de contexte
- Comparer le contenu du pitch aux arguments mis en lumière par le "tableau de ciblage"

Mobiliser la méthodologie du pitch pour convaincre

Présentation de la méthodologie :

- Découverte des deux piliers : bande-annonce orale et pouvoir d'évocation.
- Structure, ordre et formulation des arguments

Atelier d'écriture :

- Développement en plusieurs étapes du pitch d'un projet

Mise en voix :

- Pitch en situation
- Se détacher de ses notes pour faire entendre le ton, le naturel, la conviction

Évaluation formative :

- Présentation finale devant le groupe.
- Débrief collectif sur la capacité à convaincre et captiver l'auditoire

La Formatrice

CLAIRE DIXSAUT -

Claire Dixsaut forme au pitch les professionnels de l'audiovisuel, du cinéma, du numérique et de l'édition depuis 1998.

Elle intervient régulièrement auprès de diffuseurs tels que France 2, ARTE et Disney+ France ; auprès de producteurs tels qu'Elephant, Gédéon et Newen ; auprès d'institutions telles que la SCAM, le CFJ, l'école Nouvelles Écritures.

Claire Dixsaut a travaillé pendant 15 ans comme diffuseur de fiction (ARTE, Turner-TimeWarner) et de documentaires (Canal +, Turner-TimeWarner), puis comme productrice, diffuseur et distributrice de contenus internet en France (Microsoft France) ainsi qu'en Corée du Sud et au Japon (ELSE).

Formalisation

Attestation de stage

Evaluation

Tout au long de la formation, à travers des mises en pratiques et des entretiens individuels, le formateur évaluera les acquis du stagiaire.

Contact

contact@lesocle-formations.fr

05 86 16 05 11