FORMATION PITCH

Date : 19 novembre 2026
Durée : 1 jour (7H45 heures)
Horaires : 8H45 – 17H30 (dont 1 heure pour le déjeuner)
Lieu : La Manu - Boulevard de Stalingrad - Nantes
Nombre de participant.e.s : 6

Avant-propos

Le pitch consiste à présenter son projet de manière puissante et persuasive en un temps limité face à des publics divers (pouvoirs publics, sponsors, mécènes, partenaires potentiels…). Un exercice difficile et complexe qui exige préparation, structuration et répétition.

Travail préalable des participant.e.s

- Un questionnaire d'auto-évaluation en amont de la formation
- Préparation d'un pitch de 2/3 minutes. Chaque participant choisit le contexte, l'objectif et le public en fonction de son activité/actualité spécifique.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les difficultés et travailler les axes de progression dans l'exercice du pitch ;
- Découvrir les méthodes et outils pour réaliser un pitch efficace ;
- Gagner en aisance et puissance oratoire.

DÉROULÉ

La journée est structurée en plusieurs modules pédagogiques ponctués de mises en situation : expérimentations, décodages vidéo, prises de parole, exercices individuels et collectifs.

Module 1 – Introduction

- **Les enjeux de la prise de parole**
- **Les spécificités du pitch**

Module 2 – Affirmer sa présence

- **Les 4 piliers de la présence :**
  - Occupation de l'espace
  - Ancrage et posture
  - Regard
  - Gestuelle et mouvements
  - Expressivité

Module 3 - Les clefs d'une parole puissante

- **Les trois piliers de la persuasion :**
  - Être compris.e
  - Être cru.e
  - Toucher et mobiliser.

Module 4 – Préparer sa communication – les impératifs stratégiques

- **L'analyse préalable :** se poser les bonnes questions.
  - Sujet
  - Objectif
  - Public
  - Contexte & Cadre
  - Timing
  - Ethos préalable

Module 5 – Structurer son pitch – Deux plans

- **Le discours impromptu**
- **Le discours persuasif**

Module 6 – Gagner en impact

- **L'art oratoire : endosser le costume de l'orateur :**
  - Le rythme pour donner du sens
  - La modulation pour retenir l'attention
  - L'articulation pour se faire comprendre
  - Le style oratoire pour gagner en éloquence : choix des mots, figures de style

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Fondée sur l'expérimentation et l'appropriation par les participant.e.s des techniques transmises.

- Alternance de théorie et de mise en pratique. Mises en commun et formalisation par l'animatrice.
- Utilisation de la vidéo :
  - Décodages d'exemples vidéo ;
  - Prise de parole des participant.e.s avec évaluation en groupe.
- Partis pris :
  - Engagement, exigence, dynamisme, respect, bienveillance ;
  - Valorisation des participant.e.s par l'animatrice, propice à la motivation et à l'acceptation de l'exposition de soi ;
  - Participation aux prises de parole sur la base du volontariat ;
  - Démarche ludique pour créer l'adhésion à la formation, dédramatiser l'enjeu, et créer une dynamique de groupe.

SUPPORT

Un guide est envoyé aux participant.e.s à l'issue de la formation.

OUTILS PÉDAGOGIQUES

- **Le « système » rhétorique,** un ensemble exhaustif de techniques pour se faire comprendre et pour persuader : savoir exprimer ce qu'il faut, quand il faut, à qui il faut, comme il faut.
- **L'art oratoire,** via des techniques simples et ludiques, en particulier celles de la technesthésie pour une parole authentique, vivante et impactante.
- **Les neurosciences,** notamment pour mieux comprendre comment fonctionne le cerveau, de l'orateur.trice et de l'auditoire, l'imbrication de la raison et des émotions.

INTERVENANTE : Marlène REUX

Formatrice et coach en communication persuasive depuis 2014, co-fondatrice de la rhetoric factory, je suis experte en rhétorique, prise de parole en public, art oratoire, argumentation et éloquence.

J'interviens en français et en anglais, en accompagnement collectif et individuel.

J'accompagne un public et des profils variés : les dirigeants, les cadres seniors et juniors des secteurs public et privé, les membres d'associations, les étudiants, les porteurs de projets, à communiquer avec conviction et impact. J'interviens auprès de startups sur leurs pitchs de levée de fond ainsi que dans la conception et l'animation de programmes de formation au leadership féminin. Je suis Coach Speakers pour TEDx Nantes.

Parcours

Ancienne cadre de direction marketing et communication dans le secteur des médias en Grande Bretagne et en France, puis directrice de centres de profits, j'ai également été cheffe d'entreprise dans l'univers de l'IT et du conseil en stratégie d'entreprise et en management. Aujourd'hui, j'allie mon expérience de dirigeante au travail sur la communication persuasive et le leadership.

Formation

- Coach certifiée en neurosciences (Neuroscience Institute - 2023)
- Techniques d'improvisation (2018)
- Formation à l'art oratoire (Association Française de Technesthésie - Techniques de la voix parlée - 2015)
- Formation à la rhétorique (Laboratoire de la Rhétorique-Amphis, Suisse - 2013)
- Certificats en ingénierie de formation, animation pédagogique, organisation des apprentissages (CNAM Paris - 2013)
- Praticienne certifiée en PNL (2010)
- Certificate in Marketing (Institute of Marketing, Londres – 1991)
- Diplôme d'Etudes Européennes (Sorbonne –1984)
- Master Affaires Internationales (Le Havre université – 1981)

Quelques références clients

Audencia, BIS (Bank for International Settlements), Caisse d'Epargne, Capgemini, CDG44, Crédit du Nord, ESB (Ecole supérieure du bois), EDF, Eiffage, Expertise France, EY, Guinot, INSP (Ex ENA), Kereis, KPMG, La DIESE, Mairie de St Ouen, Mairie de Vertou, Naval Group, Orange, Rocket School, Salesforce, SNCF, U TECH…