

Au-delà du pitch : 3 minutes pour convaincre, persuader et influencer

Capter l'attention, déjouer les résistances et obtenir gain de cause avec une éthique irréprochable

2 jours (14 heures)

Initiation

Présentiel ou classe à distance

à partir de

1 545 € HT par personne (TVA en vigueur)

 Repas inclus en présentiel

Contenu mis à jour le 25/09/2026. Document téléchargé le 07/10/2026.

Le constat est simple : un "pitch" ne suffit plus pour engager ou mobiliser dans un contexte professionnel.

La formation "**3 minutes pour convaincre**" dépasse les simples techniques de prise de parole en mode pitch. Elle fusionne les neurosciences, la psychologie cognitive et l'art de l'éloquence exploitées dans les mass-médias pour vous donner les leviers de l'intelligence relationnelle et les clefs de la communication orale pour construire un message synthétique et impactant afin de capter l'attention et susciter l'adhésion

Face à l'infobésité et à la réduction du temps d'attention, réciter un pitch standard ou dérouler un argumentaire ne fonctionne plus. Qu'il s'agisse de faire valider une stratégie, d'embarquer une équipe dans une restructuration, un changement ou de convaincre un panel d'experts. Il faut convaincre mais aussi persuader, et influencer pour obtenir l'adhésion. Et vous n'avez souvent que 3 minutes pour le faire.

Exercices, études de cas pratiques et tips médias rythment cette formation qui s'adresse à toute personne qui doit convaincre, persuader et influencer dans un timing serré tout en valorisant son image et en développant une relation de qualité.

La formation inclut l'utilisation des I.A conversationnelles pour les recherche rhétorique (élément de langage et sens de la formule)

Objectifs

- Construire une prise de parole avec des méthodes éprouvées en mass-media: une accroche percutante, un pitch mémorisable et une chute efficace pour adapter son discours à son public.
- Choisir les bons mots clefs et formuler les arguments pour qu'ils soient irréfutables dans une matrice étudiée pour hiérarchiser les éléments de langage logiquement.
- Concevoir des prompts I.A spécifiques pour accélérer la recherche rhétorique et affiner le sens de la formule
- Savoir exprimer une pensée claire, fluide et mémotisable qui capte l'attention sans générer de fatigue mentale chez le récepteur

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

Compétences acquises

A l'issue de la formation, les participants seront capable de maîtriser l'art du pitch efficace : leur permettant de hiérarchiser les arguments, adapter son discours à son public et construire une accroche percutante et une chute efficace

À qui s'adresse cette formation ?

Toute personne qui doit convaincre et persuader dans un minimum de temps tout en valorisant son image et en développant une relation de qualité.

Prérequis

Connaitre les fondamentaux de la prise de parole en public ou avoir suivi notre formation "[Prise de parole en public](#)".

Programme

1 Pendant votre formation

3 minutes pour convaincre

Jour 1 – Les mots pour le dire

Définir l'objectif et l'angle de son pitch

- Distinguer convaincre, persuader et influencer.
- Clarifier ce que l'on souhaite faire comprendre, retenir ou décider.
- Identifier les attentes et les centres d'intérêt de son auditoire.
- Choisir un angle pertinent pour présenter son sujet.

Exercice : à partir d'un projet réel, formuler l'objectif de son pitch en une phrase et définir une accroche et une conclusion cohérentes.

Sélectionner et structurer les messages essentiels

- Identifier les informations indispensables à la compréhension du sujet.
- Hiérarchiser ses idées et éliminer les éléments secondaires.
- Employer des mots précis, concrets et adaptés à l'oral.
- Construire une progression claire et persuasive.

Exercice : reformuler ses messages en phrases courtes, puis construire la première version de son pitch.

Renforcer l'impact de son discours

- Capter l'attention dès les premiers mots.
- Développer une argumentation courte et logique.
- Utiliser l'analogie, la métaphore ou le contraste pour donner du relief à son message.
- Conclure par une idée forte et une demande explicite.

Exercice assisté par l'IA : tester plusieurs accroches, formulations et conclusions, puis sélectionner les plus adaptées à son pitch.

Jour 2 – La Façon de le dire

Capter l'attention et incarner son message

- Soigner les quinze premiers mots de son intervention.
- Adopter une posture d'orateur affirmée et naturelle.
- Créer une connexion immédiate avec son auditoire.
- Aligner son intention, son discours et son langage corporel.

Exercice : présenter l'ouverture de son pitch devant le groupe et mesurer son impact immédiat.

Donner du rythme et de l'émotion à son pitch

- Utiliser la voix, les silences et le rythme pour mettre en valeur les idées essentielles.
- Employer le présent de narration et les verbes d'action.
- Illustrer son propos par une histoire courte et concrète.
- Doser énergie, conviction et authenticité.

Exercice : intégrer une histoire courte à son pitch et expérimenter différentes intentions vocales et corporelles.

Conclure et répondre aux réactions de l'auditoire

- Réussir une conclusion courte et mémorable.
- Reformuler les points essentiels sans se répéter.
- Répondre de manière concise aux questions et aux objections.
- Gérer une interruption sans perdre le fil de son message.

Exercice final : présenter son projet en trois minutes, gérer une interruption et répondre aux questions ou contre-arguments du groupe.

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Intervenants

Olivier CAUCHOIS

Animateur & directeur des programmes en médias. Expert en prise de parole.

Modalités pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)

Sessions

À distance

Du 12 octobre 2026 au 13 octobre 2026

Du 8 février 2027 au 9 février 2027

Du 14 juin 2027 au 15 juin 2027

Du 11 octobre 2027 au 12 octobre 2027

Aix-en-Provence

Du 14 juin 2027 au 15 juin 2027

Du 11 octobre 2027 au 12 octobre 2027

Bordeaux

Du 14 juin 2027 au 15 juin 2027

Du 11 octobre 2027 au 12 octobre 2027

Caen

Du 14 juin 2027 au 15 juin 2027

Du 11 octobre 2027 au 12 octobre 2027

Lille

Du 14 juin 2027 au 15 juin 2027

Du 11 octobre 2027 au 12 octobre 2027

Lyon

Du 14 juin 2027 au 15 juin 2027

Du 11 octobre 2027 au 12 octobre 2027

Montpellier

Du 14 juin 2027 au 15 juin 2027

Du 11 octobre 2027 au 12 octobre 2027

Nantes

Du 14 juin 2027 au 15 juin 2027

Du 11 octobre 2027 au 12 octobre 2027

Paris

Du 1 décembre 2026 au 2 décembre 2026

Du 10 décembre 2026 au 11 décembre 2026

Du 26 avril 2027 au 27 avril 2027

Du 6 septembre 2027 au 7 septembre 2027

Du 13 décembre 2027 au 14 décembre 2027

Rennes

Du 14 juin 2027 au 15 juin 2027

Du 11 octobre 2027 au 12 octobre 2027

Strasbourg

Du 14 juin 2027 au 15 juin 2027

Du 11 octobre 2027 au 12 octobre 2027

Toulouse

Du 14 juin 2027 au 15 juin 2027

Du 11 octobre 2027 au 12 octobre 2027