

Cycle de formation

« Pitcher une offre ou un service à fort contenu technique »

Financé par :



Organisé par :



Réalisé par :



Pourquoi cette formation ?

- Le **pôle de compétitivité Aerospace Valley** a pour mission de favoriser l'innovation et de renforcer la position d'excellence des régions Nouvelle-Aquitaine et Occitanie dans les domaines Aéronautique, Espace et Drones.
- Le **projet NOVExport** a pour ambition d'accélérer l'internationalisation des entreprises du territoire via un accélérateur d'innovation autour des données numériques pour répondre aux besoins de certains marchés ainsi qu'un accompagnement à l'export mené dans chacun des hubs créés pour le projet NOVExport : **ces hubs sont des lieux d'animation, de formations et de networking.**
- Un cycle de formation **«Pitcher une offre ou un service à fort contenu technique »** est donc proposé dans ce cadre

Qui peut participer à la formation ?

- Votre entreprise propose des produits et services existants ou non, commercialisés ou non, ou en évolution et à **fort contenu technologique**.
- Votre entreprise a entrepris des démarches pour **aller à l'export**, ou projette de partir à l'export.
- Votre entreprise est engagée dans des **projets de développement internationaux** portés par Aerospace Valley

Quels thèmes seront travaillés ?

Jour 1: avoir du fond

Savoir convaincre

Les bases de l'argumentation

Les différents types de pitches et leurs spécificités

Les parties prenantes : à qui je m'adresse

Les pièges de PowerPoint

La règle des 3V et de la communication non verbale

Jour 2 : soigner la forme

La gestion du stress et de la respiration

Faites parler votre visage

Échauffez vos mâchoires

Marquez le territoire

Exercice individuel de mise en application : votre pitch filmé et débriefé !

- *L'utilisation de la vidéo, indispensable pour se voir à l'oeuvre et comprendre l'effet du stress sur les participants*
- *Les participants qui le souhaitent pourront réaliser leur pitch en Anglais*

Profils des participants

- Vous êtes dirigeant de votre entreprise
- Vous avez des fonctions commerciales ou marketing au sein de votre entreprise.
- Vous êtes amené à présenter votre entreprise devant des publics variés, lors de salons ou conférences internationales, vous devez convaincre rapidement un auditoire parfois éloignés de votre secteur d'activité

Votre participation vous engage: nous demandons participants de se rendre disponibles pendant les 2 journées, sans contraintes de coups de téléphone ou de réunions durant les horaires de la formation .

Organisation de la formation

- Les groupes seront de **8 participants** maximum pour favoriser l'interactivité et le partage d'expérience
- 2 sessions seront proposées
 - Montpellier: **19 et 20 Avril 2022** à La Cité de l'économie et des métiers de demain
 - Toulouse : **21 et 22 avril 2022** au B612, Montaudran

Comment candidater ?

- Proposez votre candidature en envoyant en quelques lignes sur votre entreprise, vos fonctions, motivation & vos attentes et besoins concernant cette formation.
- Préciser les noms des participants (1 à 2 places maximum par société)
- Cette formation est **offerte** par le projet NOVexport (aucun paiement n'est demandé aux participants)
- Ecrire sur les 2 emails suivants :
 - verdier@aerospace-valley.com
 - seveno@aerospace-valley.com
- Date limite pour la candidature : **Mercredi 30 mars 2022**

Interreg
Sudoe
NOVExport
European Regional Development Fund



Contacts:

verdier@aerospace-valley.com

seveno@aerospace-valley.com