

Pitch: 3 minuten om mensen voor u te winnen de kunst van het pitchen verrijkt met vertel- en theatertechnieken

Praktijkcursus van 1 dag - 7h

Ref : PIH - Prijs 2025 : € 810 excl. BTW

U hebt minder dan 3 minuten om uw product, dienst, project of opdracht te presenteren. Deze cursus is geïnspireerd op pitch-technieken en geeft u de tools die u nodig hebt om op een overtuigende, krachtige, korte en memorabele manier te communiceren.

PEDAGOGISCHE DOELSTELLINGEN

Na afloop van de opleiding kan de cursist:

Het belang van tijdige communicatie begrijpen

Uw pitch voorbereiden en oefenen

Verhalen voorbereiden en oefenen

De aandacht trekken door passende parabole en non-verbale communicatie

HANDS-ON WORK

Praktische toepassing van de technieken die u hebt geleerd in u professionele omgeving.

Gefilmde en getimede Pitch-workshop. Debriefing.

HET PROGRAMMA

laatste update: 02/2025

1) Uw toespraak voorbereiden met storytelling

- Relationele situaties identificeren waarvoor pitches nodig kunnen zijn (vergaderingen, conferenties, lunches, enz.).
- Ontdek de belangrijkste voordelen van storytelling: het creëren van betekenis en emotie om hechting te genereren...
- De kernboodschappen van een presentatie identificeren: valorisatie op basis van het principe "minder is meer".
- Construeer het verhaal dat bij de presentatie hoort.
- Kies de verschillende personages (helden, bijpersonages, tegenstanders) om op te nemen in u pitch.

Brainstormen. Praktische oefeningen in het construeren van een verhaallijn en het identificeren van de personages die u in uw presentatie wilt opnemen.

2) Bouw uw pitch zo op dat de verhouding lengte/effectiviteit optimaal is

- De verschillende uitdagingen van getimede communicatie begrijpen.
- De belangrijkste technieken van journalistiek schrijven onder de knie krijgen.
- Ontwikkel een pakkende tagline.
- Schrijf met zorg: zinsbouw, voornaamwoorden, timing, clou's, enz.
- Kies een metafoor om u pitch te versterken en waarde aan uw boodschap toe te voegen door zijn originaliteit.
- Uw pitch schrijven.

Individueel schrijven van een professionele pitch en gedeelde spiegelzetting (duo). Individuele en groepsdebriefing.

3) Uw pitch instuderen en presenteren

- Gebruik technieken voor mondelinge vertellingen geïnspireerd door theater.
- Uw schriftelijke pitch omzetten in een live verbale expressie.

DEELNEMERS

Iedereen die met impact wil communiceren.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

De grondbeginselen van communicatie begrijpen.

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakkennis als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ... De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN -TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVERVALDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

- Afstemmen van verbale, non-verbale en paraverbale communicatie bij het presenteren van uw pitch.
- Gebruik de overtuigende kracht van stilte om uw argument kracht bij te zetten.
- Vat de verschillende kernboodschappen samen zodat uw publiek ze kan onthouden.
- Presenteer het in zijn geheel.

Presentatie van de pitches van de deelnemers. Debriefing van de groep. Opstellen van een persoonlijk verbeterplan.

DATA

Neem contact met ons op