

Maîtriser l'art du pitch (en français ou en anglais)

Présenter un livre en fonction de son auditoire et susciter l'adhésion dans un temps réduit

Domaine Communication écrite et orale

Niveau Fondamentaux

CODES FORMATION

- RNCP Responsable d'édition multisupport : 26502
- CPF : 248936

MISSIONS OU ACTIVITÉS VISÉES A L'ISSUE DU STAGE

- Maîtriser les clés pour présenter un ouvrage dans différents contextes de manière pertinente et convaincante

COMPÉTENCES VISÉES EN ÉVALUÉES

- Identifier les éléments essentiels pour rédiger une argumentation efficace afin de « vendre » le titre à un auditoire dans un temps imparti

PUBLIC CONCERNÉ

- Toute personne intéressée par la présentation d'un ouvrage, notamment : éditeurs, auteurs, agents, collaborateurs des services commercial/marketing, droits étrangers et dérivés, presse

PRÉREQUIS

- Un ouvrage à pitcher est demandé à chaque participant

MODALITÉS D'ADMISSION

- Questionnaire préparatoire à la formation

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Cas pratiques, exercices individuels et en groupe
- Nombreux exercices interactifs au programme
- Support de cours remis à chaque participant

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Élaboration d'une fiche argumentaire

PROFIL DU FORMATEUR

- Journaliste ou scout littéraire Book to Script

PLUS

- Les exercices pourront être réalisés soit en français, soit en anglais

PROGRAMME

Comprendre l'importance d'un pitch

- Qu'est-ce qu'un pitch ? Notions de base et outils nécessaires pour élaborer un bon pitch
- Comment faire un bon pitch oral et écrit ?
- Cibler un pitch : réunions éditoriales, rentrées littéraires, libraires, représentants, droits étrangers, presse, web
- Tenir compte du timing en étant concis et percutant

Préparer un pitch personnalisé pour le rendre captivant

- Mise en confiance de soi : le langage corporel
- Rédiger son argumentaire selon le public, le contexte
- Construire, structurer son discours en fonction de l'objectif identifié
- Savoir hiérarchiser, synthétiser et mettre en avant l'essentiel

Faire sortir son livre (ou son pitch) du lot

- Susciter l'intérêt et capter l'attention
- Quels sont les enjeux et la force de l'ouvrage ?
- Gérer et anticiper les questions, à travers des jeux de rôle ou de mise en situation concrètes