



Pitcher son travail paralittéraire



Présentiel



7 heures

Comment présenter un livre et susciter l'adhésion ? Pitcher un ouvrage ne s'improvise pas. Une formation interactive pour identifier les arguments clés et la manière de les présenter selon les contextes : réunion interne, promotion auprès des libraires, vente aux éditeurs étrangers...

CODE FORMATION

RNCP Éditeur multisupport : 34637

COMPÉTENCES VISÉES

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

Avoir un ouvrage à pitcher

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Élaboration d'une fiche argumentaire

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Cas pratiques

Exercices individuels et en groupe

PROFIL DU FORMATEUR

Journaliste ou spécialiste en communication

PLUS

Les exercices pourront être réalisés soit en français soit en anglais

Note de satisfaction en 2020 : 4,5/5

PROGRAMME

Formation personnalisable selon vos besoins

- 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 à l'oral et à l'écrit ?
- Cibler un pitch : rentrée littéraire, réunions éditoriales, libraires, représentants, droits étrangers, presse, Web Tenir compte du timing en étant concis et percutant

- Préparer un pitch personnalisé pour le rendre captivant
- Le langage corporel pour se mettre en confiance Rédiger son argumentaire selon le public et le contexte 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
- Comment structurer et exploiter le support visuel et/ou sonore
- Créer une relation, un échange avec le public – explorer l'interactivité
- Parler des points forts
- Ne pas avoir peur de montrer son enthousiasme
- Autres outils de communication – storytelling, humour, questions/réponses...



edinovo
FORMATION

21 rue Charles-Fourier 75013 Paris – Tél. : 01 45 88 12 83 ou 01 45 88 17 15 – inter@asford.org – www.edinovo.com
LOCAUX ACCESSIBLES. PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP, NOUS CONTACTER.

SAS capital de 200 000 € - RCS Paris 799 042 262 - SIRET 799 042 262 00011 – APE 8559B - TVA FR39 799042262 – Déclaration d'activité n° 11 75 51508 75



processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

