

Le pitch : construire son discours et présenter son projet efficacement

RS7299 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	320
Formacode(s)	15002, 15004
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	24/09/2025
Date d'échéance	24/09/2030

Certificateur(s)

DECALEZ! · SIRET : 83441022700021

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Dans un monde où le temps est une denrée rare, savoir synthétiser un projet en moins de 3 minutes pour obtenir des fonds, des clients ou élargir son réseau est un véritable défi. Maîtriser l'art du pitch, ou argumentaire éclair, est devenu indispensable pour capter rapidement l'attention et convaincre. Cette certification s'adresse aux personnes dans une démarche entrepreneuriale, qu'elles soient novices ou expérimentées, souhaitant développer leurs compétences et améliorer la qualité de leur présentation orale.

Objectifs de la certification :

- Structurer et hiérarchiser la présentation. Apprendre à organiser méthodiquement la présentation de son projet pour en dégager les points clés et les structurer de manière claire et percutante.
- Gagner en aisance et en impact. Développer une posture et une rythmique qui renforcent l'impact du pitch, permettant de capter et de maintenir l'attention de l'audience avec aisance.
- Capacités d'interaction et d'adaptation. Améliorer les compétences d'interaction avec l'audience en présentiel ou distanciel et la capacité à s'adapter aux imprévus, en répondant efficacement aux questions et en ajustant le discours en temps réel.
- Communication grand public et clients. Maîtriser les techniques de communication pour toucher un large public et des clients potentiels, en utilisant des messages clairs, engageants et adaptés aux différents profils d'audience.

Cette certification est accessible aux personnes en situation de handicap. Selon les besoins des participants, la méthodologie pédagogique fera l'objet d'une adaptation particulière pour garantir une expérience d'apprentissage inclusive et efficace.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

structurer méthodiquement la présentation orale de son projet entrepreneurial à partir d'une sélection et hiérarchisation d'éléments pertinents afin de valoriser les informations-clés en lien avec les objectifs de son pitch (ex : levée de fonds, partenariat, réseau...).

Se présenter et présenter son projet entrepreneurial de manière synthétique et inclusive en se basant sur un message formalisé et adapté pour gagner en clarté tout en donnant un impact percutant et important à son message, permettant une adhésion au projet et un premier contact réussi.

Mettre en œuvre des techniques oratoires en s'appuyant sur des éléments de communication verbale (ex : choix des mots), non-verbale (ex : gestuelle adaptée) et para-verbale (ex : tonalité) générant des émotions et illustrant son message dans le but de faire adhérer, de captiver et de maintenir l'attention de son ou ses interlocuteurs sur le projet entrepreneurial présenté.

Renforcer son argumentaire en mobilisant des concepts narratifs à partir des mécanismes du "storytelling*" afin de

singulariser son pitch, renforcer son impact et sa légitimité à porter le projet entrepreneurial présenté en le nourrissant de faits concrets.

S'adapter aux situations imprévues et développer sa capacité à en tirer profit, en se basant sur l'écoute active et la capacité à être disponible afin de maintenir le lien et atteindre malgré les perturbations son objectif initial de présentation de projet entrepreneurial convaincant.

Adapter son pitch à un environnement de visioconférence en optimisant l'utilisation des outils numériques et en ajustant sa communication verbale et non-verbale pour maintenir l'engagement et l'intérêt de l'audience à distance.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

La certification "Le pitch, construire son discours et présenter son projet efficacement" s'adresse principalement aux individus qui sont en situation de démarche entrepreneuriale ou sur le point de lancer leur projet. Elle est conçue pour répondre aux besoins des personnes suivantes :

? Créateurs d'entreprise : Ceux qui sont en phase de lancement de leur entreprise et qui ont besoin de structurer et de présenter efficacement leur projet pour attirer des investisseurs, des partenaires ou des clients.

? Entrepreneurs établis : Les entrepreneurs ayant déjà une entreprise en activité et souhaitant améliorer leurs compétences en communication pour mieux promouvoir leurs projets existants ou futurs.

? Porteurs de projet : Les individus en recherche de financements ou de soutien pour concrétiser leurs idées entrepreneuriales.

? Personnes en reconversion professionnelle : Ceux qui envisagent de se lancer dans l'entrepreneuriat et qui ont besoin de développer des compétences en pitching pour démarrer leur nouvelle carrière avec succès.

Pour l'accès à la formation, les candidats doivent :

? Être en situation de démarche entrepreneuriale : Avoir un projet entrepreneurial en cours ou être sur le point de lancer une entreprise.

? Avoir une idée claire de leur projet : Les candidats doivent avoir une vision ou une idée de projet qu'ils souhaitent développer et présenter.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury de certification est composé de 3 personnes :

2 professionnels extérieurs au certificateur, expérimentés en activité depuis au moins 3 ans dans le domaine de l'entrepreneuriat avec une expertise particulière dans la communication et la prise de parole / du pitch,

1 représentant du certificateur n'ayant ni formé ni accompagné les candidats.

Base légale

Date de décision	24/09/2025
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	24/09/2030
Date de dernière délivrance possible	24/03/2031

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RS6153

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7299/>

Où se former

Formations référencées	4
Organismes	1
Régions couvertes	2
Prix indicatif	1 490 € – 2 100 €
Durée	21 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	10
Parcours menés à terme	10
Taux d'achèvement	100 %
Période	12/2025 – 07/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	12
Montant total engagé	18 990 €
Coût moyen par dossier	1 583 €
Durée moyenne	23 h
Période	10/2025 – 07/2026
France compétences	95 %
Reste à charge titulaire	5 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.