

## Pitch du projet : comment convaincre son banquier ?

### Qui est concerné ?

Cette formation est ouverte à toute personne porteuse d'un projet de création d'entreprise ou tout.e dirigeant.e souhaitant développer son activité.

#### Déroulé & Méthodes Pédagogiques

- **Durée de la formation** : 1 jour (7 heures)
- **Pré-requis** : Aucun
- **Méthodes pédagogiques** : Approche participative, mises en situation pratique
- **Méthode d'évaluation** : Quiz final
- **Capacité** : 5 à 10 candidats maximum
- **Clôture des inscriptions** : 20 jours avant le début de la formation au plus tard
- **Coût** : 490€/Jour
- **Lieu** : APSIE La Défense Accessibilité du lieu aux personnes en situation de handicap : Rez-de-chaussée sur rue

### Objectifs

- ↳ Comprendre l'importance d'un pitch efficace lors de rencontres avec des banquiers ou investisseurs.
- ↳ Structurer son pitch pour mettre en avant les éléments clés de son projet.
- ↳ Développer des compétences en communication persuasive.
- ↳ Anticiper et répondre aux questions et objections potentielles.

### Lieu

**APSIE La Défense**  
27, rue de Rouen 92400 Courbevoie

**Possibilité de prise en charge jusqu'à 100 %  
Par votre Fonds d'Assurance Formation  
ou via le CPF.**

**Contact : [formation@apsie.org](mailto:formation@apsie.org)  
01 46 67 14 18**

### Programme

#### ↳ Introduction au pitch de projet

- Définition et importance du pitch.
- Différences entre un pitch pour un investisseur et un pitch pour un banquier.

#### ↳ Structure d'un pitch efficace

- Introduction accrocheuse.
- Présentation du problème et de la solution proposée.
- Marché cible et modèle économique.
- Avantages compétitifs et plan de mise en œuvre.

#### ↳ Techniques de communication persuasive

- Langage corporel et ton de la voix.
- Utilisation d'histoires et d'exemples concrets.
- Éviter le jargon technique.

#### ↳ Préparation aux questions et objections

- Anticiper les questions courantes des banquiers.
- Répondre avec confiance et précision.
- Gérer les objections et les préoccupations.

#### ↳ Mise en pratique

- Exercices de pitch en situation réelle.
- Retours et conseils personnalisés.