

Public Salariés, entrepreneurs, dirigeants	Méthode et Moyens . Apport de connaissances sous forme d'exposé (support PowerPoint) . Feed-back, mises en pratique, exercices . Pédagogie active et participative (support wooclap)	Nombre de stagiaires Formation en groupe de 4 à 10 pers.
Prérequis Aucun		Taux de satisfaction Satisfaction mesurée via un questionnaire à chaud
Formation non prise en charge par les OPCO	Intervenante Sophie Watremetz, formatrice 10 années d'expérience en développement commercial	

***Atelier complet pour travailler à la fois votre pitch et votre réseau.
Idéal pour gagner en confiance et efficacité dans vos échanges professionnels.***



Objectifs

Apprendre à construire votre présentation pour captiver votre audience dès les premières secondes. Maitriser les clés du réseautage efficace, éviter les faux pas et créer des relations professionnelles durables.



Programme

- Partie 1 :** Tour de table
- Partie 2 :** Construire son pitch
- Partie 3 :** Connaitre les éléments pour réseauter efficacement
- Partie 4 :** Présentation des différents réseaux d'entrepreneurs

Modalités d'inscription

- . Prise de rendez-vous téléphonique
- . Transmission du devis, du programme et des CGV
- . Validation de l'inscription à réception des documents signés et du règlement

Durée

3h30

Tarif

- Présentiel : 270€ HT/personne (Minimum 4 personnes)
- Distanciel : 220€ HT/personne (Minimum 4 personnes)

Accessibilité

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Les éventuels aménagements à mettre en œuvre seront identifiés au cours d'un entretien.

Dates

Communiquées sur demande

Lieu

Inter entreprise (selon la ville)
Distanciel via zoom

Date de mise à jour 16/01/2026