

PISTES PEDAGOGIQUES POUR LES FORMATEURS

Edition avril 2024



Une création originale

zou!
COACHING & FORMATION
INVENTEZ-VOUS QUI VOUS ÊTES!





Le jeu propose avant tout de rendre visible un répertoire d'actions pour préparer son pitch et s'entraîner. Je n'ai pas de « méthodes en 7 points » parce que chaque orateur est unique et composera son pitch avec qui il est.

Pour les enseignants ou formateurs, deux exemples de scénarii pédagogiques proposent une mise en programmation de ces 4 pistes, vous permettant d'établir votre propre design d'usage du jeu auprès de vos élèves ou stagiaires.



Soyez vous-même : tous les autres sont pris !

DIRECT PITCH



**S'entraîner intensément à toutes les combinaisons possibles (ou presque)
Enrichir son répertoire d'actions.**

Idéal si vous êtes plutôt un profil



Cette piste pédagogique permet de tester dans l'action différentes façons de pitcher votre message. Selon les contextes ou les interlocuteurs, vous aurez à développer des prises de paroles s'adressant aux **4 personnages du jeu**.

Il est tout à fait possible de faire ce travail en solo, mais bien plus amusant en groupe. Si vous vous entraînez seul, vous pouvez tourner une vidéo et l'envoyer à d'autres pour avoir des retours.

Vous n'avez rien à perdre à pitcher votre projet dès que possible, au contraire tout à gagner : faire augmenter le nombre d'ambassadeurs de votre solution. A force de pitcher, vous sentirez les stratagèmes à employer selon votre interlocuteur, ça tombe bien, vous vous serez entraîné.e à différents modes d'intervention.

2 scénarii possibles



Scénario 1 : Jetez-vous à l'eau

Disposez les cartes en trois tas selon leur catégorie : accroches verbales, supports de démo, mises en scènes.

Piochez au hasard 2 cartes de chaque tas, Décidez d'un ordre et lancez-vous, sur 1 minute par exemple, dans votre pitch. Si l'une de votre pioche ne correspond en rien avec votre argumentation, défaussez-la et repiochez.

Vous essaieriez ainsi un maximum de combinaisons jusqu'à garder quelques formes stabilisées, prêtes à être dégainées.

Scénario 2 : Jouez tous les rôles

Dans ce scénario, vous allez exceller dans l'art du pitch semi-improvisé. Vous serez capable de jouer les 4 personnages selon les attentes de votre auditoire.. Classez les cartes selon les personnages de façon à avoir un tas Direct Man, un Captain Waow, etc.

L'entraînement complet consistera à tout jouer selon une couleur de personnage. Selon ce qui vous semble pertinent, vous pourrez trier et ne garder que les cartes les plus opérantes pour vous.



**Dégager de nouvelles pistes pour votre pitch en laissant un groupe phosphorer pour vous !
Amusement garanti !**

Idéal si vous êtes plutôt un profil



Cette piste pédagogique permet de donner de la confiance à l'**orateur théâtral** que vous êtes. Avec l'appui d'une équipe (de 1 à 5), vous bâtirez un pitch pertinent et riche. Le fait de le co-animer ouvrira des expériences que vous n'auriez pas envisagées en solo.



Sélectionnez les éléments de votre pitch

La réflexion se fait en équipe : étalez toutes les cartes du jeu devant vous et hiérarchisez-les en éliminant celles pour lesquelles vous êtes tous d'accord de les écarter

Répartissez-vous les cartes à jouer entre vous selon les inclinations de chaque membre du groupe, c'est-à-dire la capacité à « assumer » la carte.

À vous de jouer !

Entraînez-vous en équipe à enchaîner les interventions de chacun.

Chaque personne, avec une énergie différente de la vôtre vous apportera une inspiration différente !

Inversez les rôles

Une fois que le pitch est bien orchestré collectivement, amusez-vous à changer les rôles et à distribuer les cartes autrement ; vous verrez sans doute apparaître de nouvelles pistes de prise de parole.

L'appropriation d'une carte qu'une personne n'aurait pas choisie spontanément, peut apporter un nouveau style d'interprétation (appui d'un geste, position du corps, accentuation, etc.) et générer encore de nouvelles idées.

Pour aller plus loin :

Vous pouvez alors vous entraîner à pitcher en solo en suivant la trame stabilisée par l'équipe. L'avantage est que, conforté par la bienveillance du groupe, vous aurez intégré des modalités par lesquelles vous n'étiez pas spontanément attiré !

**Vous allez pouvoir imiter les gestes, intonations ou astuces du collègue.
Bravo ! Vous vous êtes auto-formés entre pairs.**

CHECK THE DECK



S'approprier le jeu de cartes,
S'entraîner par 2 ou plus à un déroulé
choisi,
Remodeler son pitch selon les feedbacks

Idéal si vous êtes plutôt un profil



Cette piste pédagogique fait appel à l'observation.
Il s'agira de reconstituer la main (ou *deck*) d'un orateur.trice qui a constitué une
main de cartes pour dérouler son Pitch.

Construisez votre pitch en choisissant :
une ou plusieurs mises en scène
3 ou 4 accroches verbales
quelques supports



Plutôt que d'attendre des retours spontanés qui seront plus ou moins pertinents (pas toujours simple de renvoyer des feedbacks,, il s'agit ici, dans **Check the deck**, de confier les cartes à votre ou vos auditeurs. Ils ont comme mission de retrouver les cartes que vous avez utilisées lors de votre pitch.

Ainsi ils vous énonceront les **accroches verbales** qu'ils ont repérées, les **supports** utilisés et les **mises en scène** déployées.

Demandez-leur également de deviner **l'intention** vous aviez déterminée (je veux + verbe à l'infinitif + complément).

Les conseils peuvent s'énoncer sur le niveau d'aisance qu'ils ont ressenti lorsque vous avez utilisé telle ou telle carte. Il est possible alors de substituer une carte à une autre pour affiner et remodeler votre pitch pour obtenir 100% de satisfaction.



Au préalable, vous pouvez faire ensemble le travail sur un exemple TedX :

Gala Vilarrasa TEDxChampsElyseesWomen
<https://youtu.be/80HsFedGgFU>

Gala a comme message clair : « appeler au don »...
...qui s'appuie sur son témoignage de petite fille, portant un regard ingénu sur une réalité que les adultes ne gèrent pas. Les images apparaissent à point nommé.

Observez le récit de Gala qui démarre par « un jour » et les gestes associés à son histoire.

Autres ressources pour étudier des pitches :

- Les thèses en 180s : <https://www.youtube.com/channel/UCvWoYjTzOe-dCOxFNQL-TGg>
- Les conférences Tedx (souvent entre 12 et 20 min) un [exemple](#)
- Les prises de parole de Steve Jobs ; les [stevenotes](#).

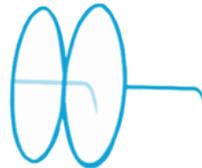
STEP BY STEP



Aligner l'habillage de votre pitch avec son intention bien définie.

Donner une cohérence stable à votre pitch

Idéal si vous êtes plutôt un profil



Il s'agira ici de construire méthodiquement son pitch pour bénéficier d'une version stable avec laquelle vous serez de plus en plus à l'aise pour improviser.

C'est un travail individuel mais vous pouvez tout aussi bien le mener en groupe restreint, selon vos envies.



Définissez votre message clair

Un pitch a une fonction qui n'est pas limitée à la transmission d'informations. Il ne s'agit pas de faire un bel exposé. Il ne faut pas viser de « bien tout dire ». Le format court ne s'y prête pas.

N'imitiez pas les orateurs qui se sont surentraînés à passer toutes les slides dans un timing serré, à la seconde près. Il ne restera **rien d'impactant** auprès de leur auditoire du message transmis.

C'est en cela que je parle de **message clair**. Si vous aviez à glisser une carte de visite ou un flyer dans la poche de vos auditeurs, que contiendrait-il comme message ?

Ecrivez-le noir sur blanc sous la forme d'un **verbe + un complément**.

Cela ne peut pas être des verbes comme « exposer » ni « montrer » et encore moins « informer ». Ceux-ci sont trop peu ambitieux ou trop larges.

. Préférez « convaincre », « provoquer », « apporter un paradoxe », « appeler à lever des fonds », « vendre », etc. Bref une **intention bien identifiée**.

Alignez vos modalités de prise de parole avec le message

De ce message clair dépendra tout le déroulé de votre pitch. En effet, si vous souhaitez **soulever un paradoxe**, il faudra le faire apparaître par une interaction avec l'assistance (« levez la main ceux qui... »). Si vous voulez prouver la facilité d'utilisation d'un prototype, faites monter sur scène un testeur au hasard. Etc.

Veillez bien à ce que les modalités choisies soient celles qui servent votre message le plus clairement possible. En communication, on parle de **congruence**. Votre gestuel, le choix des supports, la position du corps dans l'espace, votre intensité de voix et la construction de vos phrases : tout doit converger dans le sens de votre message. Ecartez les autres cartes.

Structurez votre pitch

Avec la logique Catching / Casting / Coaching / Counting / Cashing, disposez vos cartes de gauche à droite sur une time line, comme une partition à suivre.

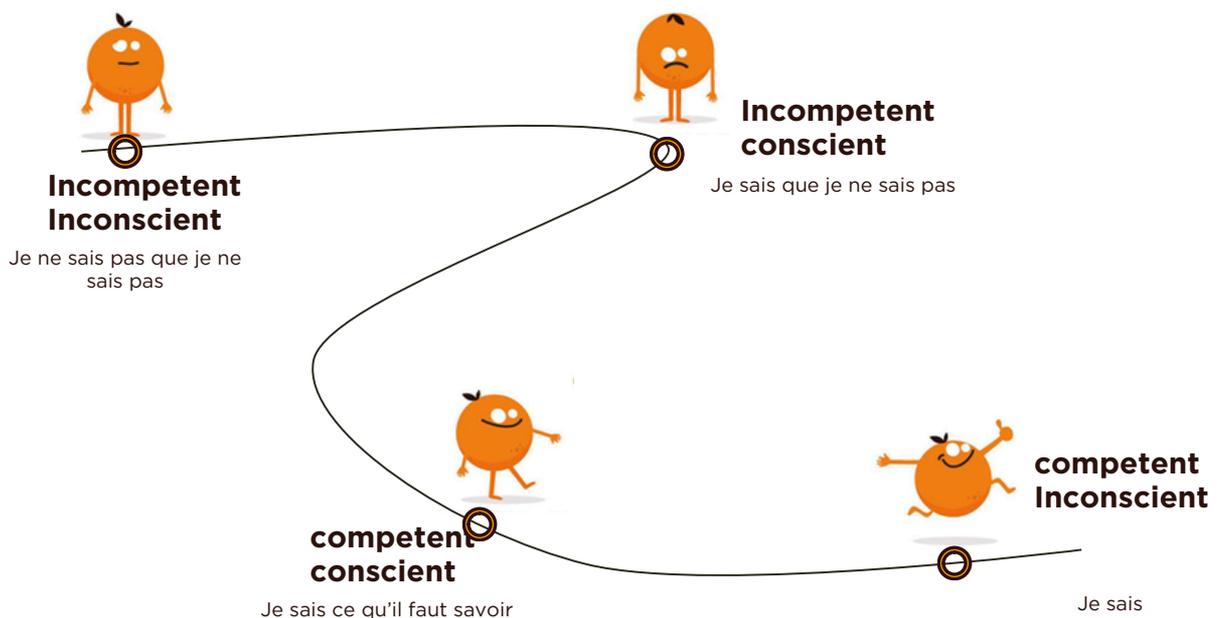
SCENARII POUR LES FORMATEURS

Les scénarii de formation que j'ai pu testés et stabilisés relèvent de la démarche d'apprentissage de Maslow. Celle-ci considère qu'il y a 4 étapes dans un apprentissage, tels que illustrés ci-dessous.

Dans les collaborations avec les enseignants de lycée ou du supérieur d'une part et avec les formateurs professionnels d'autre part, il nous est apparu que les scénarii pédagogiques pouvaient se dérouler selon ces étapes.

Nous retrouvons donc les principes suivants ;

- Le pitch relève d'une composition construite minutieusement et mobilisant des éléments issus des sciences de la communication. L'aisance à l'oral n'est pas un don inné.
- Il est nécessaire d'établir ses propres critères de réussite selon une intention personnelle.
- Plus on renforce ses compétences, plus on sait faire. Le stress, les maladresses, la mauvaise gestion du temps s'estompent par l'entraînement.
- Quand on sait faire, on ne le sait pas forcément ; les feedbacks sont nécessaires à la régulation des actions en matière de prise de parole.

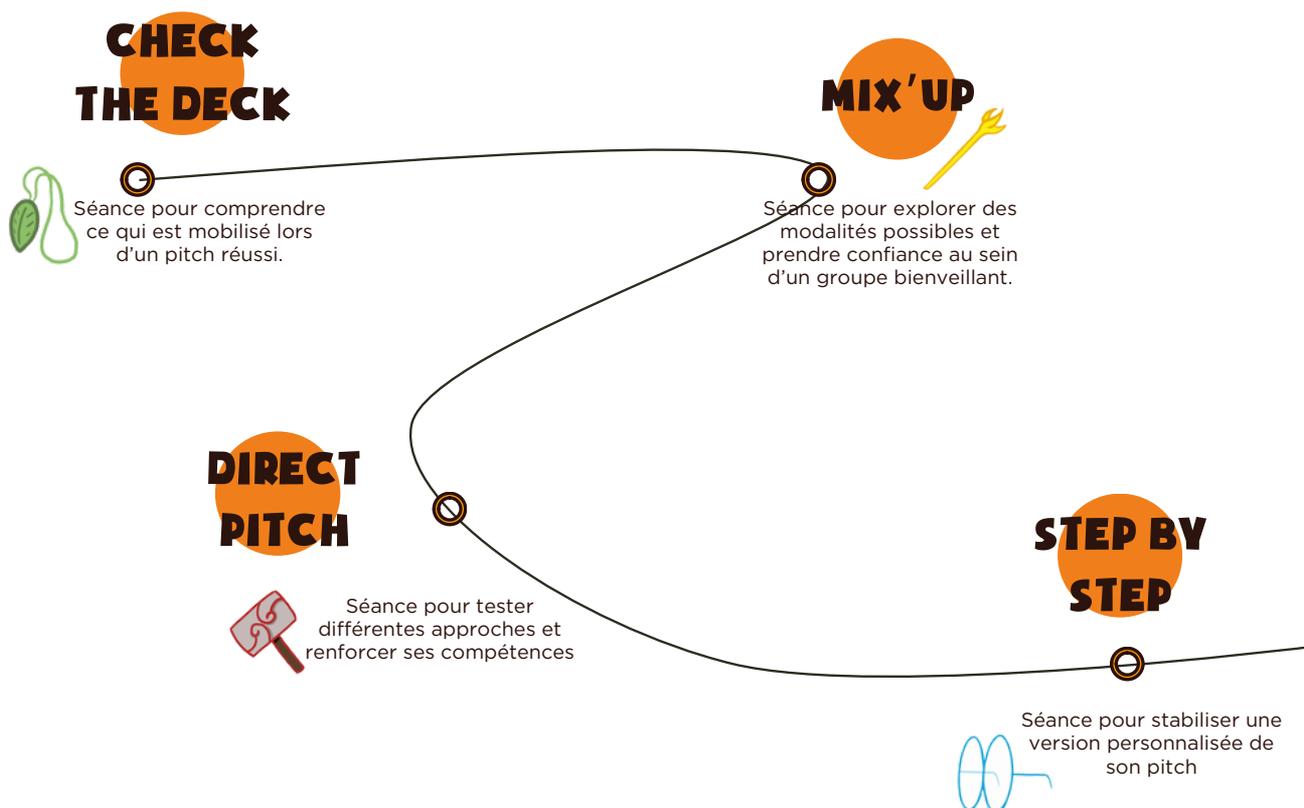


SCENARIO I

PROGRESSIF, ACADEMIQUE ET SECURISANT



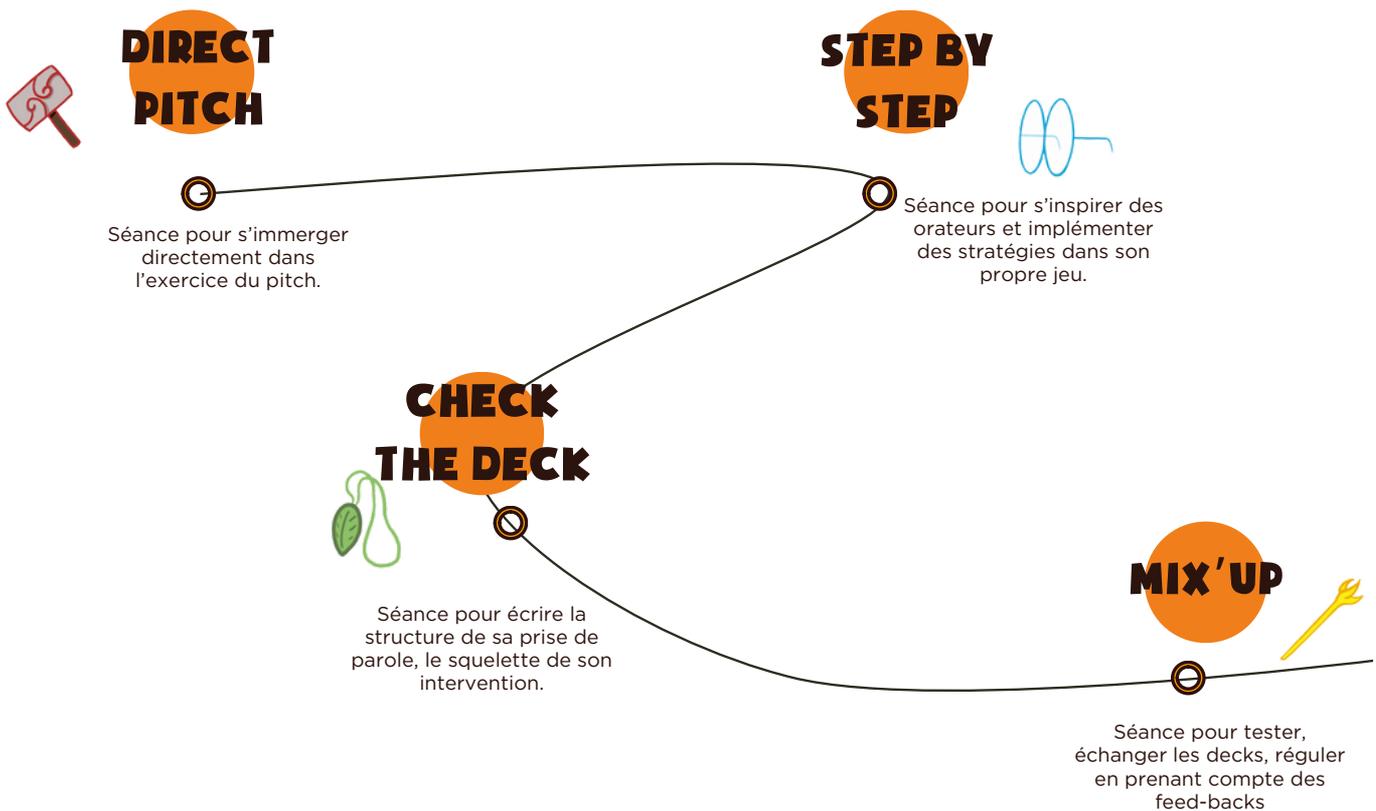
Le scénario 1 reprend les fiches pédagogiques précédentes d'après les symboles. Il part de l'analyse de pitches pour évoluer progressivement vers la personnalisation de son pitch.



SCENARIO 2

IMMERSIF, IDEATIF ET AGILE

Le scénario 2 reprend les fiches pédagogiques précédentes d'après les symboles. Il part de l'analyse de pitches pour évoluer progressivement vers la personnalisation de son pitch, par boucles itératives.



**Pour toute question, entrez en dialogue :
michael@zou-coaching.fr**