

Programme de formation

Pitcher : l'art de convaincre en 3 minutes avec l'IA

Lundi 8 juin 2026

À qui s'adresse cette formation

Cette formation s'adresse aux ADT / CDT, CRT, MASCOT, OT et relais Gites de France, tous les salariés de ces structures

Objectifs pédagogiques

Définir le fil rouge de son pitch. Organiser ses idées à l'oral.
Adapter son discours à différents destinataires et contextes.
Capter et garder l'attention de son public.

Cadre réglementaire

La loi « Pour la liberté de choisir son avenir professionnel », du 5 septembre 2018 (JO du 06/09/2018) Décret no 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle (JO du 08/06/2019)

Décret no 2019-565 du 6 juin 2019 relatif au référentiel national sur la qualité des actions concourant au développement des compétences (JO du 08/06/2019)

Arrêté du 6 juin 2019 relatif aux modalités d'audit associées au référentiel national mentionné à l'article D. 6316-1-1 du code du travail (JO du 08/06/2019)

Les dispositions spécifiques à la FOAD (formation ouverte et à distance), notamment l'article L.6313-1 du Code du travail, qui définit les modalités pédagogiques incluant l'e-learning et le distanciel synchrone.

Elle est mise en œuvre selon les critères de qualité définis par la certification Qualiopi.

Progression pédagogique

" Pitcher : l'art de convaincre en 3 minutes avec l'IA "

Matinée 9h à 12h30

MODULE 1 : Anatomie d'un pitch efficace (1h30)

Les fondamentaux du pitch 3 minutes

- Les 5 composantes d'un pitch réussi :
 1. **L'accroche** : capter l'attention dès les 10 premières secondes
 2. **Le problème** : identifier le besoin/enjeu
 3. **La solution** : votre proposition de valeur
 4. **La preuve** : chiffres, exemples, résultats
 5. **L'appel à l'action** : que voulez-vous obtenir ?
- Erreurs classiques à éviter

Définir le fil rouge de son pitch

- Identifier votre message clé unique (si on ne retient qu'UNE chose ?)
- Connaître votre objectif précis (convaincre qui ? d'obtenir quoi ?)
- Storytelling : transformer des faits en récit captivant
- **Exercice individuel** : Définir votre fil rouge en une phrase

Utiliser l'IA pour clarifier votre fil rouge

- Revue de la technique de prompt adapté au pitch : focus sur **Contexte** et **Ton**
- **Atelier** : Interroger l'IA pour affiner votre fil rouge (ChatGPT / Claude) pour
 - Identifier votre message clé
 - Tester différents angles d'approche
 - Valider la pertinence de votre fil rouge

Pause (15 min)

MODULE 2 : Rédiger son pitch avec l'IA (1h45)

Structurer son pitch avec l'IA

- Prompt pour générer la structure complète du pitch
- Générer plusieurs versions et choisir la meilleure
- **Atelier** : Créer la première version de son pitch avec ChatGPT / Claude

Cas d'usage secteur tourisme

- Pitcher une destination auprès d'un tour-opérateur
- Convaincre des élus de financer un projet territorial
- Présenter un événement à la presse
- Obtenir un partenariat avec un acteur privé

Affiner et personnaliser

- Techniques de prompts chaînés pour améliorer progressivement et
 - Renforcer l'accroche
 - Ajouter des métaphores/anecdotes
 - Simplifier le jargon technique
 - Ajuster la longueur (contrainte 3 min)
- Possibilité de brainstormer avec un collègue via l'IA : partage de conversation sur Gemini
- **Atelier** : Itérer avec l'IA et en binôme pour perfectionner votre pitch

Adapter selon les destinataires

- Un pitch, plusieurs versions selon le public :
 - Élus et décideurs politiques
 - Financeurs et partenaires privés
 - Presse et médias
 - Partenaires professionnels (salons, workshops)
- Prompt pour adapter automatiquement le ton et les arguments
- **Atelier** : Créer 2 versions de votre pitch pour 2 publics différents

Déjeuner 12h30 à 13h30

Après-midi 13h30 à 17h

MODULE 3 : Techniques d'éloquence et de présence (1h30)

Les fondamentaux de l'oral

- La règle des 3V : Verbal (7%), Vocal (38%), Visuel (55%)
- Gérer le stress et la respiration
- Les techniques de captation de l'attention et les moments clés du pitch
- **Atelier** : même pitch, 2 façons de le dire

Utiliser l'IA pour améliorer l'éloquence

- Enregistrez votre pitch (audio ou vidéo)
- Demander à l'IA d'analyser le fond et la forme
- Obtenir des recommandations précises d'amélioration
- **Atelier** : analyse d'un pitch par l'IA

Pause (15 min)

MODULE 4 : Mises en situation et amélioration continue (1h15)

Premier round de pitches

- Chaque participant pitch devant le groupe (3 min chrono)
- Feedback immédiat de la formatrice et des pairs
- Grille d'évaluation : accroche, structure, clarté, conviction, gestion du temps

Analyse IA et ajustements

- Upload des enregistrements dans Gemini/ChatGPT (audio)
- L'IA analyse et donne des axes d'amélioration personnalisés
- Chacun retravaille son pitch en fonction des retours
- **Atelier** : Réécrire une version améliorée avec l'aide de l'IA

MODULE 5 : Synthèse & plan d'action (30 min)

- Debrief individuel
 - Plan d'action sur les axes de progression identifiés
 - Sensibilisation à l'impact de l'IA
-

Organisation

Formatrice : Lucile Violet-Parlange – formatrice en IA spécialisée dans le Tourisme.

- ◇ Plus de 20 ans d'expérience à des postes de direction dans de grands groupes touristiques (Nouvelles Frontières / TUI, Thomas Cook, Fram – Karavel – Promovacances)
- ◇ Fondatrice d'une start-up Holiway, entreprise à mission, membre adhérent du Mouvement Impact France et lauréate de la bourse French Tech BPI France
- ◇ Maîtrise de l'IA acquise en développant Holiway, une webapp qui récompense les gestes éco-responsables des voyageurs pendant leurs vacances
- ◇ Diplômée de la Sorbonne Université en Formation IA certifiante
- ◇ Formations IA réalisées auprès de nombreux acteurs du Tourisme (agences de voyages, tour-opérateurs, groupes hôteliers, prestataires)

Durée : 7 heures en distanciel

Prérequis : aucun.

Accessibilité : adaptation possible pour les personnes en situation de handicap (nous prévenir un mois à l'avance).

Nombre de stagiaires

6 à 12 participants par session, afin de garantir une dynamique de groupe et un accompagnement personnalisé.

Moyens pédagogiques et techniques

Une approche résolument pratique

- **70% de mise en pratique** : Chaque participant travaille sur ses propres cas d'usage professionnels
- **Pédagogie active** : Alternance d'apports théoriques courts, démonstrations en direct et exercices individuels/collectifs
- **Exercices progressifs** : Du prompt simple aux commandes avancées, avec difficulté croissante

Dispositif de suivi et d'évaluation

- Questionnaire de positionnement et analyse des besoins
- QCM initial
- Feuille d'émargement
- Évaluation des compétences à travers des cas pratiques et QCM final avec 70% de bonnes réponses minimum
- Questionnaire de satisfaction à chaud

Sanction finale

Certificat de réalisation remis aux participants ayant suivi l'intégralité du parcours et validé les acquis.

Cette formation fait de l'IA un véritable copilote pour créer, perfectionner et performer son pitch, tout en enseignant solidement les fondamentaux de l'art oratoire.