



Dare to pitch in English!

Your path to international business

OBJECTIFS

- Savoir quoi dire à votre stand dans un salon international
- Établir un lien fort et engageant avec ses clients et partenaires internationaux
- Pouvoir s'adresser de manière confiante malgré une maîtrise imparfaite de l'anglais
- Apprendre des techniques pour être convaincant malgré son accent français
- Définir et pratiquer votre ELEVATOR PITCH – court, percutant, mémorable
- Définir et pratiquer votre STORYTELLING PITCH émouvant, surprenant, inspirant

PROGRAMME DE FORMATION

Introduction au « Pitch »	<ul style="list-style-type: none">• Composants Essentiels• Adaptabilité du Pitch• Langage Corporel• Gestion du Stress et Confiance en Soi
Elaboration pratique du pitch de vente	<ul style="list-style-type: none">• Techniques d'Accroche• Techniques de Conclusions (appels à l'action, etc.)• Elaboration du pitch• Entraînements et feedback
Les Différents Types de Pitch	<ul style="list-style-type: none">• Pitch de vente• Pitch façon storytelling



Modalités pratiques

PUBLIC CIBLE

- Responsables commerciaux et tout profil impliqué dans le développement commercial de l'entreprise et souhaitant optimiser sa prise de parole et la présentation de son entreprise, ses produits et services
- Les profils de communicants et marketeurs impliqués dans la présentation orale et écrite de l'entreprise, de ses produits et services et souhaitant développer ses capacités de conviction et de séduction

PRE-REQUIS

- Avoir le niveau A2 en anglais: ce niveau correspond à un niveau intermédiaire.

DUREE 07h00 de formation – lieu à définir

DATES 12 mai 2026

TARIFS adhérents Linkeus 950 € HT par stagiaire ; non adhérent 1150 € HT par stagiaire

NOMBRE DE PARTICIPANTS min 3 – max 10

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation collective dispensée en présentiel uniquement
- Acquisition de compétences techniques, pratiques et opérationnelles basée sur : des cas pratiques, des fiches techniques claires et structurées, la pratique du pitch suivi d'un retour personnalisé.
- Modalités d'évaluation des acquis
 - Évaluation préalable à la formation via un autodiagnostic.
 - Évaluation continue des acquis tout au long de la formation.
 - Évaluation finale de l'atteinte des objectifs pédagogiques en fin de formation.
 - Suivi et appréciation de la formation

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS À LA FORMATION :

- Formateur certifié Qualiopi – possibilité de prise en charge par votre OPCO
- Formulaire d'inscription [CLIQUEZ ICI](#)
- Sous réserve d'avoir atteint un nombre suffisant de participants



Formateur

Carol BAUSOR, Queen of Pitching



D'origine britannique et installée à Lyon depuis plus de 38 ans, Carol Bausor est une experte reconnue de la **prise de parole en public et de la communication professionnelle**, parfaitement bilingue français-anglais. Passionnée par l'art oratoire, elle s'est engagée dès 2010 au sein de **Toastmasters International**, où elle a remporté plusieurs distinctions européennes pour ses discours en français et en anglais.

Conférencière certifiée et maîtresse de cérémonie au sein de l'**Association Française des Conférenciers Professionnels (AFCP)**, dont elle dirige la commission formation, elle intervient également dans des contextes internationaux et en ligne en tant que membre de la **Virtual Speakers Association International**, dont elle est ambassadrice pour la France depuis 2025.

Invitée à donner **trois conférences TEDx**, Carol transmet depuis 2017 son expertise aux doctorants de l'Université de Lyon sur des thématiques telles que la prise de parole, le pitch, la communication audiovisuelle ou la recherche d'emploi. Formatrice expérimentée et facilitatrice d'événements, elle accompagne dirigeants, chercheurs et professionnels pour développer **impact, clarté et confiance à l'oral**.

Son approche pédagogique s'appuie sur une solide expérience de la scène, de l'animation de groupes et du coaching, enrichie par des pratiques de **PNL, communication interpersonnelle et leadership**.