



Référence : E50

Durée : 14h + 1h de mise en situation pratique

Public :

- Toute personne ayant un projet finalisé de création ou de développement d'entreprise dans les Hauts et souhaitant présenter/défendre son projet à l'oral.
- Ces ateliers sont organisés avec le soutien financier de l'Etat et le FEADER.

Pré-requis :

- La localisation de votre projet dans les hauts de la Réunion (à valider par les équipes de l'AD2R)

VENDRE MON PROJET : COMMENT PRÉSENTER MON PROJET À L'ORAL ?

Contexte :

-
-

Objectif :

- Présenter votre parcours, vos résultats et vos potentiels rapidement et efficacement
- Identifier vos atouts (chiffres et autres facteurs clés)
- Anticiper les questions « difficiles ».

Les plus :

- Un discours de présentation percutant basé sur votre parcours ;
- Un cadre favorisant les échanges entre créateurs ;

2 journées d'atelier collectif et 1h de mise en situation pratique :

- Le storytelling ou comment raconter son projet suivant le plan des 4 C
- La prise de parole en public
- 1h de mise en situation pratique (jury blanc)

Méthodes :

- Théorie et identification des données « percutantes » ;
- Construction du discours sur la base du plan commun et des atouts individuels de chacun ;

www.ad2r.re

Généré par AD2R

le 10/06/2026 à 01h24



L'opération intitulée pour un territoire des hauts ruraux compétent et innovateur est cofinancée par l'Union Européenne dans le cadre du Programme de Développement Rural de la Réunion/FEADER 2014-2020