

Appel d'offres - Formation

Storytelling et Pitch de son projet – juillet 2026

Sujet de la formation

Créer son storytelling et pitcher efficacement son projet.

Contexte

Présenter son projet professionnel est une des premières étapes de la communication. Ce temps d'apprentissage vise à travailler le storytelling de son projet pour ensuite le présenter de manière claire, captivante et professionnelle.

Groupes cibles

Cette formation s'adresse, avant tout, à la communauté des membres Smart. Elle est également ouverte aux collègues de l'équipe support et à l'extérieur.

Notre communauté est bilingue : proposer la formation en français et en néerlandais est un plus, et la possibilité de la dispenser également en anglais constitue un avantage supplémentaire.

Objectifs de la formation

- Construire un storytelling structuré (problème – solution - valeur)
- Pitcher en 2 minutes avec 3 messages clés et un call-to-action clair en fonction du public.
- Créer un espace propice aux échanges et à la découverte mutuelle des projets
- Offrir un cadre bienveillant pour s'exercer et progresser.



Objectifs d'apprentissage

A l'issue de la formation, les participant.es seront capables de :

- Savoir construire son storytelling
- Exposer un pitch structuré et adapté à son public
- Être capable de présenter son projet en moins de 2 minutes
- Donner et recevoir des feedbacks constructifs
- Identifier les points forts et les axes d'amélioration de son pitch

Informations pédagogiques

Durée estimée de la formation : 3h maximum effectives de formation

Format : présentiel, hybride ou distanciel

Nombre de participant.es par session : 12 à 15 personnes

Prérequis

Avoir un projet professionnel, à minima une idée bien aboutie ou une activité lancée.

Informations pratiques

Les formations en présentiel se déroulent dans les locaux de Smart à Bruxelles et/ou en antennes.

Les formations sont organisées du lundi au vendredi, entre 9h et 17h, en soirée et le samedi matin pour le format online.

Les salles sont équipées d'un flipchart et d'un écran.

Mise en œuvre de la formation : à partir de septembre 2026.

Éléments à reprendre dans la proposition

- Courte présentation du formateur et de son expérience pertinente en lien avec le sujet
- Contenu de la formation proposée
- Méthodologie appliquée
- Offre de prix en euros HTVA





Processus de sélection

- Envoi d'une offre par mail
- Analyse des propositions
- Prise de contact avec les formateurs sélectionnés
- Sélection finale

Modalités de réponse

- L'offre doit être adressée à Dorcas Sizaire, chargée de formation des membres, par mail à l'adresse formation@smart.coop
- Date d'envoi : à partir du 6 juillet 2026 jusqu'au 13 juillet 2026 inclus.

Critères de sélection

- La pertinence du contenu
- La qualité de la méthodologie
- L'expérience du formateur
- Le prix
- La facturation via Smart (priorisé)

Seules les propositions complètes et reçues dans les délais impartis seront prises en compte.

Les formateurs sélectionnés seront contactés au plus tard le 17 juillet 2026. Sans réponse de notre part à cette date, considérez votre proposition comme non retenue.

