

RÉUSSIR SON PITCH COMMERCIAL : 2 MINUTES POUR CONVAINCRE

LE PITCH COMMERCIAL C'EST UNE CONVERSATION RAPIDE QUI PERMET DE SE PRÉSENTER TRÈS EFFICACEMENT LE PLUS SOUVENT ENTRE 30 S ET 2 MINUTES.



OBJECTIFS

Briser la glace, capter l'attention de son interlocuteur en amont de l'entretien de vente. Se présenter clairement de façon concise et percutante.

Susciter l'intérêt de ses prospects et contacts et « garder la main ».

Donner du sens à son discours.

POUR QUI ?

Toute personne en charge des ventes et de la communication : Chefs d'entreprise, vendeurs sédentaires ou itinérants, responsables communication / marketing...

PRÉ-REQUIS

Aucun pré-requis nécessaire

DURÉE

1 journée de 7 heures

EVALUATION DE LA FORMATION

Évaluation par le formateur

LES PLUS / MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Formation assurée par un professionnel de la vente et du marketing avec plus de 20 ans d'expérience.

Réalisation de vidéo « avant » / « après » afin de mesurer ses progrès.

Exercices pratiques devant l'auditoire.

Échanges entre participants.

PROGRAMME

État des lieux.

- Valider les objectifs et réaliser un état du savoir-faire par le biais de petites vidéos.
- Échange sur les situations où vous serez amenés à utiliser le pitch.
- Matrice Forces / faiblesse & menaces / opportunités.
- Le rôle du pitch dans l'entretien de vente.

Construction du pitch (théorie)

- Les facteurs qui contribuent à construire un bon pitch commercial.
- Focus sur la méthode AIDA (capter l'attention, susciter l'intérêt et penser « un coup d'avance ») et le « story telling »
- Les facteurs clés de succès et les erreurs à éviter.
- Appropriation de l'outil.

Pitcher devant un auditoire (pratique)

- Formuler les scripts préparés en jeux de rôles.
- S'évaluer entre membres du groupe, identifier les atouts et les points d'amélioration.
- Rédiger un plan d'amélioration pour améliorer et enrichir ses scripts

Bilan

- Réalisation de petites vidéos afin d'évaluer l'état des acquis et d'obtenir un support pour s'améliorer en post formation.
- Questions / réponses / échanges entre participants



Formation accessible



Délai d'accessibilité : 3 semaines



Possible à distance

TARIF EN INTER
500 € HT

TARIF EN INTRA
Sur devis

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE



Sébastien MARGUIN

Ingénieur de formation. Enseignant en BTS. 23 ans d'expérience

04 86 80 41 99

contact@gest-com.fr / www.gest-com.fr



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

QUALITÉ DE LA FORMATION

Sébastien MARGUIN est certifié Qualiopi. Cela signifie le respect d'un processus qualité strict et rigoureux tout au long de la formation qui font l'objet d'une évaluation détaillée par les participants