

Marketing | Relation Client | Négociation | Vente

# REUSSIR SON PITCH COMMERCIAL



## En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour réussir son pitch commercial.

Pour améliorer sa performance commerciale, il est important de savoir se présenter, se vendre.

Il faut être bref, concis, précis et percutant pour donner à votre interlocuteur l'envie de collaborer avec vous.

Cette formation vous permettra de vous approprier les méthodes de construction d'un pitch performant.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

Cette formation au pitch commercial diplômante donne les clés pour réussir une présentation percutante. Vous y apprendrez une méthodologie claire et efficace pour valoriser votre projet tout en captivant votre auditoire. Ce cursus fournit une approche centrée sur les techniques de vente et la communication non verbale. Vous développerez des compétences indispensables pour adapter votre pitch à votre audience spécifique. Cette formation pitcher son projet certifiante vous enseignera à vous différencier dans un pitch et à optimiser vos performances commerciales.

- [Formation pour donner de l'impact à vos présentations visuelles.](#)
- [Formation pour construire un argumentaire commercial percutant.](#)
- [Formation sur le pitch gagnant selon les meilleures pratiques.](#)
- [Formation efficacité commerciale avec la technique 4 Colors.](#)

## À qui s'adresse la formation ?

### Public

Commercial, créateur d'entreprise, porteur de projet ou toute personne en relation avec des prospects difficiles à capter

### Prérequis

Aucun pré-requis nécessaire.



## Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :

- Apprendre la méthodologie permettant de se présenter de manière concise, claire et percutante, Grâce à sa présentation, susciter l'intérêt de ses prospects et de ses contacts,
- Se différencier grâce à un pitch efficace.

### Durée

1 jour(s) / 7 heure(s)

### Effectif

De 3 à 8 stagiaires

### Tarif

360 € NET

### Code RNCP / RS

NA

### Référence

MRNV-0000-ADRPC-01

- Identifier les différentes phases de son pitch
- Donner le rythme, évaluer la durée et savoir pitcher et impacter en un temps réduit
- Atelier création de son propre pitch commercial :
- Définir ce que je dois dire à chaque fois
- Identifier ce que mon interlocuteur doit retenir
- Définir ce qui me différencie des autres & mettre en avant ma valeur ajoutée
- Engager le dialogue à l'issue du pitch commercial.

L'adaptation du pitch à son interlocuteur :

- Avoir analysé son interlocuteur pour mieux moduler son pitch
- Prendre en compte la situation de l'entreprise et son environnement
- Susciter l'intérêt

La communication de son pitch :

- Identifier les mots interdits
- Valoriser les mots bonus
- Mettre en situation son pitch
- Définir les actions non verbales.



## Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

## Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.



## Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation. Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



## Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.