



1

Jours

Construire son « pitch » commercial

dans COMMERCIAL - TECHNIQUES DE VENTE / Réf : CIAL-VENT-12

Objectifs de la formation

- Comprendre le principe du « pitch » ou de la présentation impactante
- Préparer son intervention et structurer son entrée
- Identifier les points forts à aborder dès le début de son entretien avec un client ou un prospect tout en gardant un discours fluide
- Déterminer et utiliser des arguments forts pour se vendre, vendre son entreprise ou ses produits

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Matin

1. Définir le pitch et examiner son intérêt

- Définition et fonctions du « pitch »
- Définition et identification des différents « pitch » : pitch commercial, pitch de présentation, briefing, débriefing, etc.

2. Construire son « pitch » et réussir son entretien

- Identifier les éléments clés de mon entretien et ses objectifs
- Définir le meilleur angle d'approche en fonction de son public, ses attentes et les enjeux Faire valoir sa fonction en « bénéfice client »
- Valoriser son rôle et celui de l'entreprise
- Conclure son pitch efficacement en enclenchant une suite à donner

Après-midi

3. Mettre en scène son « pitch »



- Savoir faire preuve d'écoute active
- Savoir s'adapter à son interlocuteur, au contexte, à la situation
- Utiliser des phrases courtes et un vocabulaire adapté
- Organiser la chronologie de son « pitch »
- Gérer son non verbal

Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

Toute personne amenée à argumenter face à un client dans un contexte de vente ou de prospection

Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Notre pédagogie est adaptée aux participants et aux spécificités de leur métier. Le stagiaire, au centre du processus d'apprentissage, pourra interagir avec le formateur et les autres participants en faisant part de ses expériences.
- La pédagogie que nous mettons en avant favorise l'assimilation par des outils variés, tels que le jeu pédagogique ou la mise en situation. Véritables leviers de motivation, ces outils interviennent en complément des savoirs transmis directement par le formateur, et permettent à ce dernier de s'inscrire dans une démarche de facilitateur et d'intermédiaire dans l'apprentissage.

Modalités d'évaluation

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation privilégiera l'aspect formatif et les interactions participant/formateur. Elle pourra éventuellement prendre l'aspect d'un QCM.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation et sanctionnera l'acquisition des savoirs du participant.



