Optimiser la présentation de son activité avec un pitch commercial

Durée
1 jour (7h00)
Public
Tout public professionnel
Prérequis
Cette formation ne nécessite pas de prérequis
Format
Présentiel
Dates et lieu
A voir avec le formateur
Prix
Tarif net de taxes 650 € / stagiaires En intra
Nombre de participants
Minimum : 4 Maximum : 8
Adaptation/Accessibilité
A voir, avec le formateur, en amont de la formation

Contexte :

Que ce soit devant des potentiels clients, partenaires ou membres de réseaux professionnels, tous les entrepreneurs sont amenés à présenter leur activité en quelques minutes.

Comment capter l'attention et marquer les esprits ? C'est à cela que sert le pitch commercial ou pitch elevator.

Objectifs de la formation :

Savoir présenter son activité en 1 à 3 minutes grâce à une présentation commerciale précise, percutant reflet de la promesse et de la valeur ajoutée de son activité.

Objectifs pédagogiques :

- Connaître les fondamentaux du pitch commercial.
- Identifier les arguments clefs pour présenter son activité.
- Construire son pitch commercial selon le public ciblé.

Méthodes pédagogiques et suivi :

- Pédagogie interactive.
- Possibilité de mise en situation filmée.
- Ateliers et cas pratiques.

Modalités d'évaluation :

- Mise en situation.
- QCM.

Attestation / Certification :

- Attestation de fin de formation et d'évaluation des acquis.

INTERVENANT
François Heid – Mémoire de lune Tél : 07 69 02 03 08 Mail : francois.heid@memoire-de-lune.com

Programme de la formation :

Partie 1 :

Poser les fondamentaux d'un pitch commercial :

- Définition et objectif d'un pitch commercial.
- Passer du « nous » au « vous ».
- Structurer le fond et la forme.

Construire son pitch commercial :

- Définir sa promesse.
- Identifier ses informations clefs.
- Être acteur de son pitch.

Partie 2 :

Pitch et posture :

- L'importance de la posture.
- La communication non verbale.

Un pitch, des pitchs :

- Adapter son pitch au contexte, à son interlocuteur.
- 10 astuces pour bien pitcher.

Mises en situation.

Mises en situation des participants et vidéo pour débriefer.

Dates :

Modifié le 23 janvier 2023