

TALENTS & FORMATIONS

ORGANISME DE FORMATION AGRÉÉ

A photograph of a woman with long, dark, curly hair and a man with glasses and a tan sweater looking at a tablet together. The woman is on the left, and the man is on the right. They are both looking at the tablet with interest. The background is a blurred office setting.

PITCH TRAINING
COMMERCIAL

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE

CONTEXTE GÉNÉRAL :

Maitriser son pitch commercial est essentiel pour améliorer l'efficacité des présentations de vente. En développant une compréhension approfondie des techniques de persuasion et en fournissant des outils pratiques ainsi que des méthodes éprouvées, les participants seront mieux équipés pour captiver leur audience dès les premières secondes. Cette approche permet de maximiser les taux de conversion et de renforcer les compétences en communication des équipes de vente, augmentant ainsi la réussite commerciale de leur entreprise.

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉ-REQUIS :

Toute personne ou porteur de projet ayant à convaincre un publics. Commercial, manager, chef de projet etc ... Aucun prérequis.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Réaliser une présentation percutante sous la forme dite « de l'elevator pitch ».
- Structurer son discours pour convaincre son interlocuteur.
- Amener le stagiaire à travailler ses éléments de langage pour gagner en assurance et pertinence lorsqu'il y a un enjeu commercial.

DURÉE ET ORGANISATION :

1 journée (7 heures) – Formation intra-entreprise – Individuel uniquement.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT :

Séance de formation à la méthode.
Formation pratique, échange avec le formateur.
Mise en pratique, entraînement individuel.

EVALUATION :

Une évaluation de compétences acquises est réalisée en début et en fin de formation qui peut prendre différentes formes selon le contenu de la formation suivie : Tests d'évaluation des acquis, cas pratiques, mises en situation, questionnaire en ligne.

Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne.

CONTENU :

AVANT la formation

Préparer un pitch en amont de la formation d'une durée maximale de trois minutes. Point qui sera présenté à la session pratique.

Module méthode : (3h)

1. Les enjeux et les objectifs du pitch
2. L'effet Whaou
3. Une préparation efficace en toute circonstance
4. Construction d'un message percutant

Session pratique (4h)

Pour un entraînement individuel sur mesure avec le formateur, les exercices peuvent être adaptés pour répondre aux besoins spécifiques de chaque participant.

- Analyse de Pitch Personnalisé
 - Travail avec le formateur pour développer un pitch adapté
 - Commentaires détaillés et suggestions d'améliorations.
- Enregistrement et Revue Vidéo
 - Visionnage de la vidéo avec le formateur pour identifier les points à améliorer, tels que le langage corporel, le ton de la voix et la clarté du message.
- Exercices de Répétition et de Perfectionnement

FORMATEUR AGRÉÉ :

Emmanuel Lafont, chargé d'enseignement à X-HEC et sur le PGE (programme grande école) de la Business School ISC PARIS, il est également responsable pédagogique des programmes de préincubation du Développement Économique de Courbevoie pour Paris Ouest La Défense. Fondateur du groupe SPARTE, entrepreneur chevronné dans la création de cabinets de recrutement et d'entreprises de conseil et d'accompagnement axées sur la création et le développement de start-up.

“Agilisateur d'inspiration...”

Pour toutes questions sur la formation, nous contacter :

talentsetformations@gmail.com

+33 (0)6 98 45 35 99



GROUPE
SPARTE

AGILITATEUR D'INSPIRATION

PARIS - VERSAILLES - ORLÉANS - NANTES

STRATÉGIE

RESSOURCES HUMAINES

MARKETING

ADMINISTRATIF ET FINANCE

FORMATIONS

groupe-sparte.fr

est une société du Groupe Sparte

TALENTS
FORMATIONS

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE