PROGRAMME DE FORMATION

« Pitcher avec assurance pour capter l'attention »

Durée : 1 jour (7h)

Modalité : Présentiel ou distanciel

Format : Inter-entreprises / Intra-entreprise

Effectif recommandé : 2 à 9 participants

But de la formation

Savoir décrocher un rendez-vous, découvrir les besoins et enjeux des différents interlocuteurs de la même entreprise, identifier le processus de décision, construire et défendre une offre adaptée, gérer les objections, négocier et conclure la vente tout en préparant la suite de la relation client.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Captiver dès les 10 premières secondes en structurant une accroche percutante.
- Maîtriser et alterner entre deux structures clés : le Pitch Classique (*Problème/Solution*) et le Pitch « *Start with Why* » (*Inspiration/Vision*).
- Clarifier sa proposition de valeur avec un message synthétique et centré sur les bénéfices clients.
- Incarner son discours avec assurance grâce à la posture non-verbale (voix, rythme, présence).
- Décrocher un engagement direct (deuxième rendez-vous ou passage à l'action) à la fin de sa prestation.
- Élaborer un plan d'actions individualisé.

Public cible

- Cette formation s'adresse à toute personne amenée à convaincre ou vendre en un temps limité.Commerciaux, technico-commerciaux, chargés d'affaires, entrepreneurs, Consultants, formateurs et experts métiers.

Format de formation

- Inter-entreprises : sessions organisées selon un calendrier défini par l'organisme
- Intra-entreprise : formation organisée sur demande, au sein de l'entreprise ou à distance, avec adaptation possible des exemples, situations et exercices aux besoins professionnels des participants

Prérequis

- Maîtrise des savoirs fondamentaux (lecture, écriture...)
- Pour le distanciel : savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur internet

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active : mises en situation, exposés, partages de pratiques, quizz, études de cas, exercices

Équipements nécessaires au participant

- Présentiel : matériel de prise de notes (feuilles, stylos, tablettes …)
- Distanciel : ordinateur, connexion internet, outil ou appli de visioconférence

Evaluations

Évaluation des acquis : questionnaire d'évaluation destiné à mesurer l'évolution des compétences et des acquis de chaque stagiaire.
Evaluation de la satisfaction : questionnaire de satisfaction en fin de formation
Documents remis : attestation de formation

Programme

- **1. FONDATIONS D'UN PITCH MÉMORABLE**
  - Pourquoi 90 % des pitchs échouent dans les 30 premières secondes.
  - Définir l'objectif prioritaire : l'action ou la décision attendue (*Call-to-Action*).
  - Adapter son discours à son interlocuteur : prospect, investisseur ou partenaire.
- **2. DEUX OPTIONS POSSIBLES: COMPARAISON ET PRATIQUE**
  - Le Pitch Classique (Problème / Solution / Preuve / Bénéfices) : idéal pour la prospection directe et les ventes complexes.
  - Le Pitch « Start with Why » (Pourquoi / Comment / Quoi) : parfait pour susciter l'émotion, affirmer une vision et faire adhérer à sa marque.
  - *Atelier pratique : Choix de la meilleure approche selon le contexte*
- **3. POSTURE, IMPACT ENTRAÎNEMENT : L'INCARNATION DU MESSAGE**
  - Construire une proposition de valeur claire et différenciante
  - Voix, rythme et silences : utiliser les pauses pour marquer les esprits.
  - Posture et présence : optimiser le non-verbal (regard, ancrage) en présentiel Gestion des objections : garder son fil conducteur face aux questions déstabilisantes.
- **4. CRASH TESTS : MISES EN SITUATION PRATIQUES**
  - Passages individuels sur les 2 formats (Pitch Classique vs *Start with Why*).
  - Débriefing collectif et feedbacks constructifs à chaud (fond + forme).
  - Définition d'un plan d'action individuel de perfectionnement.
  - Préparer le suivi et favoriser la fidélisation du client

Modalités d'inscription

- Inscription validée après retour du devis et de la convention de formation signés
- Tarifs : nous consulter

Accessibilité

- La formation est accessible aux personnes en situation de handicap, sous réserve des adaptations nécessaires. Un échange préalable permet d'identifier les besoins spécifiques et, lorsque cela est possible, de mettre en place les aménagements nécessaires. Nous contacter : d.bremand@dbsalesexp.fr

Formateurs/Formatrices

Dominique BREMAND
25 ans d'expérience dans la formation et le conseil en Développement commercial en Français et en Anglais.
Certifiée DISC® – Assessment 24X7
MBA KEDGE

Liste des référents

Référent administratif, pédagogique et administratif : Monsieur Dominique Brémand
Coordonnées : 06 63 18 38 82 / d.bremand@dbsalesexp.fr

V 04/10/2026