Formation : Réussir son pitch commercial

Commercial - Relation client - Vente - 2025

CCI Formation Pro

La formation en résumé

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..

Chaque session est totalement dédiée à vos enjeux et à vos objectifs personnels dans ce programme. A signature du devis cette formation est **garantie sous 2 mois en tête à tête en présentiel ou en distanciel avec le formateur.**

Grâce aux conseils personnalisés et une mise en pratique sur vos besoins précis, vous perfectionnerez votre pitch commercial. Que vous ayez besoin de structurer votre discours, de l'adapter à une cible particulière, ou de gagner en confiance, vous aurez acquis des **outils pratiques pour renforcer l'impact de votre pitch**.

695 €

(non assujetti à la TVA)
Formation dispensée en individuel avec démarrage garanti sous 2 mois

0,5 jours

(une session de 3h30 en individuel avec le formateur) - Dates nous consulter

Cas pratiques

Mises en situation

Accès Mobile learning

Objectifs :

- Analyser les attentes des différentes cibles pour adapter son pitch.
- Créer un pitch personnalisé, clair et convaincant afin de se présenter de manière concise, claire et percutante
- Appliquer des techniques oratoires et de gestion des émotions pour renforcer son impact.
- Évaluer et ajuster son pitch en fonction des retours personnalisés

Participants :

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

Prérequis :

Aucun pré requis nécessaire

Dates et villes

À distance -

- 01/05, 31/12

Lyon - 04 72 53 88 00

- 01/05, 31/12

Le contenu

Définir et structurer son pitct

- Identifier les différentes phases de son pitch et son déroulé
- Créer un pitch clair et structuré (accroche, problématique, solution, appel à l'action).
- Susciter l'intérêt

L'adaptation du pitch à son interlocuteur

- Identifier les attentes des différentes cibles (clients, investisseurs, partenaires)
- Moduler son pitch en fonction de son interlocuteur
- Prendre en compte la situation de l'entreprise et son environnement

La communication de son pitch : techniques oratoire et gestion des émotions

- Maîtriser l'intonation, le rythme et les pauses pour captiver.
- Identifier les mots interdits et valoriser les mots bonus
- Donner le rythme, évaluer la durée et savoir impacter en un temps réduit
- Renforcer la confiance en soi
- Exercices pratiques de prise de parole et posture pour optimiser l'impact verbal

Atelier création de son propre pitch commercial

- Simulation de pitch en fonction de différentes situations et cibles des participants
- Feedback personnalisé

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques :

Formation en individuel avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs adhèrent à notre charte pédagogique « Agir et Apprendre ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Un questionnaire d'analyse des besoins et de positionnement est envoyé en amont.

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.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation en cliquant ici.

Environnement pédagogique spécifique distanciel *:*

L'ensemble des outils utilisés pour l'animation de nos formations à distance regroupe les fonctionnalités permettant de recréer toutes les conditions d'une formation en présentiel : partage de documents, partage d'écran, individualisation de la prise de parole…

Les informations de connexion, comprenant les identifiants (login) et les mots de passe (mdp), sont fournies lors de la convocation à la formation.

Matériel requis :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel

Une adresse mail pour la réception du lien de connexion à la classe virtuelle

Une connexion internet