

IV. LE PITCH COMMERCIAL : AVOIR DE L'IMPACT ET CONVAINCRE SES INTERLOCUTEURS

1 JOURNÉE DE SÉMINAIRE

DÉTERMINER SA CIBLE

- Qui est mon interlocuteur ? Quel est son mode de communication ?
- Savoir faire accepter ses idées : comment avoir de l'impact ?
- Le modèle AIDA, penser « avantages pour l'autre »

LE PITCH

- Convaincre, une question d'émotion
- Le storytelling au service du pitch
- Les principales composantes du pitch : simple, concret, crédible

LA PRÉPARATION DE MA COMMUNICATION

- Préparation intellectuelle, psychologique, comportementale
- Les 3 questions à se poser :
 - Quel est mon objectif ?
 - Que dois-je préparer ?
 - Quelles précautions dois-je prendre ?
- Identifier le type de discours attendu : informatif, narratif, persuasif

STRUCTURER SES IDÉES

- Elaborer une argumentation claire
- Identifier son message essentiel
- Définir ses USP
- Déterminer la structure du pitch (fil rouge et déroulé) en fonction du temps imparti

FAIRE FACE AUX RÉSISTANCES

- Comment réagir aux objections ?
- Identifier les oppositions et réagir par le questionnement
- Anticiper les réactions négatives et les transformer en rebond

ATELIER PRATIQUE

- Préparation des pitches de chaque participant
- Feed-back et débriefing avec le formateur et le groupe : grille de lecture fournie par le formateur et portant sur :
 - la cohérence, la structure des idées
 - la force de conviction
 - la capacité à réagir aux objections
 - l'attitude verbale/para verbale/non verbale

IV. LE PITCH COMMERCIAL : AVOIR DE L'IMPACT ET CONVAINCRE SES INTERLOCUTEURS

QUAND ?

LE 26/09/2019 DE 9H À 17H

OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE

- ✓ Maitriser l'art du pitch en toutes circonstances : networking, entretien commercial, mail de prospection, ..
- ✓ Structurer ses idées pour avoir une communication orale et écrite convaincante
- ✓ Augmenter son impact et son charisme en adoptant un ton et un style professionnel et adapté à son public
- ✓ Aller à l'essentiel, être concis, ne pas faire de digression
- ✓ S'entraîner et créer ses propres pitches



VOTRE INVESTISSEMENT

500 € HTVA par participant, comprenant :

- La journée de séminaire
- Les supports de cours, fiches, références et outils utilisés
- L'accueil, l'encadrement logistique, Wifi, parking, espace de détente
- Petit déjeuner, lunch sandwiches, fruits, café, thé, soft

**POUR VOUS INSCRIRE :
INFO@SANAELCONSULT.COM**