

Cette formation extrêmement opérationnelle vous permet de construire votre pitch, le benchmarker auprès de pairs commerciaux et vous entraîner à le présenter.

OBJECTIFS DE FORMATION

Les occasions de dérouler son pitch sont nombreuses pour les commerciaux. A l'issue de la formation, les participants seront en mesure de :

- **Savoir se présenter rapidement** pour donner envie à un nouveau contact de poursuivre la relation,
- **Convaincre un prospect** d'accorder un rendez-vous,
- **Se présenter à un nouveau contact sur un salon,**
- **D'être à l'aise** en toute circonstance,
- **De valoriser son activité** en marquant les esprits.

CONTENU PEDAGOGIQUE

1 - Les fondamentaux

- **Vendre, c'est d'abord communiquer**, connaissance du schéma de la communication adapté à la relation client/vendeur.
- **Se préparer** mentalement et physiquement,
- Développer **l'écoute active, l'empathie,**
- **Prendre conscience de l'importance :**
 - des mots,
 - des gestes,
 - de la voix,
 - du regard,
- Utiliser un **langage et une gestuelle** adaptée au client et au contexte.

**Formation en présentiel
en inter-entreprise**

**Durée : 1 jour
(7 heures)**

**Session validée pour un
minimum de 5 participants
et maximum 10 participants**

PROPOSITION DE
FORMATIONS SUR MESURE
CONTACTEZ-NOUS:

Patricia MORREVE
pmorreve@ac2v.fr
Tél : 02.53.20.68.68

AC2V Conseil
122 rue du Château d'Orgemont
49000 Angers



**Nous consulter
pour nos prochaines
sessions
sur Angers
et les autres villes**

Réf : VF 201901

CONTENU PEDAGOGIQUE

2 - La réalisation d'un pitch percutant

- **Les règles de base** pour réaliser un pitch accrocheur et percutant,
- **Le Pitch "QQP" et sa structure**
- Rédaction d'un PITCH pour un **face à face**
- Rédaction d'un PITCH pour une **présentation face au public**
- **Prendre conscience de l'importance des mots**, des gestes, de la voix, du regard, pour convaincre l'interlocuteur

3 - La mise en pratique

- **Entraînements et présentation** de pitch filmés
- **Analyse et débriefing** des prestations pitchées
- **Analyse de la position de l'interlocuteur** dans le processus d'achat

MODALITES TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

- Support et matériel utilisés : Powerpoint, vidéo
- Apports théoriques et pratiques sous forme d'exposés, appuyés de diaporamas spécifiques,
- Echanges de pratiques entre les stagiaires,
- Simulations de pitch avec enregistrement vidéo et débriefing (suivant temps) avec possibilité pour chacun de repartir avec ses simulations sur clef USB

SUIVI ET EVALUTION

- Validation des connaissances avant la formation sous forme de quizz.
- QCM durant la formation permettant de vérifier l'acquisition des compétences.
- Evaluation à chaud en fin de formation et à froid à 1 mois de la formation.
- Attestation de présence et d'assiduité



Votre Formateur VINCENT FAURIE

Consultant en efficacité commerciale

Expériences :

- ⇒ 18 ans en tant que consultant, formateur en stratégie commerciale
- ⇒ 8 ans en tant que directeur commercial dans l'industrie pharmaceutique

Formation :

- * ESSCA, Master Management des Entreprises
- * IFCV : Institut de formation des cadres de la vente

Domaines de compétences :

- * Stratégie commerciale, plan d'action commercial, prospection, vente complexe, fidélisation, communication et organisation commerciale, social selling.

PUBLIC VISE ET PRE-REQUIS

Responsable, cadre commercial, chef d'entreprise souhaitant intéresser rapidement des interlocuteurs difficiles à toucher.

Aucun pré-requis

Votre conseillère

Patricia MORREVE
pmorreve@ac2v.fr
Tél : 02.53.20.68.68

AC2V Conseil
122 rue du Château d'Orgemont
49000 Angers

AC2V est un organisme de formation datadocké, et à ce titre vous pouvez mobiliser votre OPCO pour la prise en charge de cette formation.

