

# Atelier : Pitcher avec Impact



Formation disponible en présentiel ou en distanciel, en groupe ou en individuel.



Formation complète : 1/2 journée de formation

Prix **inter** : 350€ H.T Prix **Intra ou solo** : 450€ H.T

## A qui s'adresse cette formation ?



### Pour qui ?

- Entrepreneurs / dirigeants (TPE/PME)
- Indépendants, consultants, prestataires de services
- Profils en développement commercial / relationnel (réseau, partenariats)



### Prérequis :

Avoir une activité (ou un projet) et une offre à présenter afin de construire ses pitches pendant les ateliers.

## PROGRAMME

### AVANT

- Mini-questionnaire de positionnement : contexte (réseau, prospection, partenariats), objectifs, situations fréquentes
- Collecte : 1 description actuelle de l'activité + offre principale + cible (même approximative)

### PENDANT

#### Module 1 - Posture : inspirer confiance en quelques secondes

- Les réflexes de posture : intention, énergie, écoute, clarté
- Les erreurs fréquentes : trop long, trop technique, trop centré sur soi
- Ajuster sa posture selon le contexte : événement, RDV, visio, recommandation

#### Module 2- Les formats de pitch à maîtriser

- Elevator pitch (30-60 sec) : capter l'intérêt et ouvrir la conversation
- Pitch "réseau" (1-2 min) : faire retenir + donner envie d'aider
- Pitch "RDV" (3-5 min) : structurer et amener une étape suivante
- "Why/How/What" (Golden Circle) : renforcer le sens et la différenciation

### Module 3 - Construire son pitch avec une méthode simple

- Trame : Pour qui / quel problème / quelle solution / quelle preuve / quel prochain pas
- Adapter vocabulaire et arguments à l'interlocuteur (prospect, partenaire, prescripteur)

### Module 4 - Entraînement guidé et feedback

- 3 rounds de pratique : 30 sec → 1 min → 3 min
- Jeux de rôle : prospect / partenaire / prescripteur
- Feedback structuré (clarté, impact, crédibilité, appel à l'action)

#### APRES

- Plan d'action 7 jours : utiliser chaque pitch 3 fois (réseau / client / partenaire)
- Auto-évaluation : aisance, clarté, efficacité (retours obtenus, RDV générés)
- Ajustements : itération sur le pitch selon les retours terrain



#### Objectif de la formation

- **Se présenter de façon claire, confiante et professionnelle selon le contexte**
- **Adopter la posture entrepreneur-commercial adaptée** (écoute, crédibilité, assertivité)
- **Maîtriser plusieurs méthodes de pitch** (très court, court, rendez-vous) **et choisir la bonne selon l'interlocuteur**
- **Obtenir plus facilement un "next step"** (RDV, mise en relation, recommandation)



#### Modalités d'évaluation

- **Avant** : positionnement + auto-évaluation
- **Pendant** : mises en situation (évaluation formative + feedback)
- **Fin** : passage final (pitch 60 sec + grille de critères) + auto-évaluation de progression
- **Satisfaction** : questionnaire à chaud



#### Intervenants

Formation animée par un(e) formateur(trice)-consultant(e) expert(e) en vente, avec expérience terrain en BtoB et BtoC.



#### Points forts de la formation

- Format court, très actionnable : vous repartez avec vos scripts
- Entraînement réel + feedback : on travaille autant le fond que la posture
- Adapté aux situations clés de l'entrepreneur (prospect / partenaire / prescripteur)



#### QUALITÉ DE FORMATION

Formation certifiée Qualiopi, prise en charge possible le jusqu'à 100%