

Formation Pitcher et convaincre : la prise de parole commerciale



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



Formation complète : 1 jours de formation

Prix **inter** : 400€ H.T Forfait **intra** 650€ H.T
(Financements possibles.)

A qui s'adresse cette formation ?



Pour qui ?

- Dirigeants et indépendants (TPE/PME)
- Managers et responsables d'équipe
- Référents RH
- salarié



Prérequis :

Aucun prérequis particulier.

Vous avez quelques minutes pour convaincre. Apprenez à pitcher votre activité ou votre offre avec clarté et conviction, en rendez-vous comme en réseau.

PROGRAMME

AVANT

- Positionnement : vos situations de pitch (réseau, rendez-vous, événements).

PENDANT

1) Construire un pitch clair

- Message, structure, accroche, appel à l'action.

2) L'adapter au contexte

- Pitch de 30 secondes, de 2 minutes, en rendez-vous.

3) Convaincre à l'oral

- Voix, posture, regard, gestion du trac.

4) S'entraîner

- Mises en situation et feedback.

- Plan d'action 30 jours et suivi.
- Auto-évaluation de la posture managériale.



Objectif de la formation

- Construire un pitch clair et percutant
- L'adapter selon le contexte et la durée
- Gagner en aisance à l'oral
- Donner envie d'aller plus loin



Modalités d'évaluation

- Avant : positionnement et auto-évaluation.
- Pendant : mises en situation, évaluation formative et feedback.
- Fin : validation des livrables et auto-évaluation finale.
- Satisfaction : questionnaire à chaud.



Intervenants

Formation animée par un formateur consultant expert en pilotage et gestion d'entreprise, dirigeant lui-même, avec une solide expérience terrain.



Points forts de la formation

- Beaucoup de pratique et de feedback
- Votre pitch prêt à l'emploi
- Utile en réseau comme en rendez-vous



QUALITÉ DE FORMATION

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



QUALITÉ DE FORMATION

Nous étudions toutes les situations de handicap et mettons en place, lorsque cela est possible, les aménagements pédagogiques et organisationnels nécessaires (contact en amont).