

## Programme de formation professionnelle

### Réussir son pitch commercial

Durée (présentiel/distanciel)	7 heures
Durée (E-learning)	7 heures
Nombre de places	8
Nombre minimum d'inscrits	4

### Présentation générale :

Cette formation extrêmement opérationnelle vous permet de construire votre Pitch, le benchmarker auprès de pairs commerciaux et vous entraîner à le présenter. Les occasions de dérouler son Pitch sont nombreuses pour les commerciaux.

Formation de 7 heures réalisée en présentiel ou distanciel synchrone, en intra-entreprise et sur-mesure.

### Objectifs :

#### Objectifs de formation :

A l'issue de la formation et en situation professionnelle, les participants seront capables 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
- Être à l'aise en toute circonstance
- Valoriser son activité en marquant les esprits.

#### Objectifs pédagogiques :

Pendant la formation, les participants développent des capacités à :

- Connaître les fondamentaux de la communication
- Apprendre la méthodologie permettant de se présenter de manière concise, claire et percutante
- Préparer son pitch commercial en se différenciant
- Mettre en situation son pitch

### Programme :

#### Introduction de la formation :

- Présentation du formateur
- Rappel des objectifs de la formation
- Présentation détaillée du programme
- Recueil des attentes précises des participants

Courriel : hello@formagora.fr

Téléphone : 02 53 20 68 68

### **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

### **2 - La réalisation d'un Pitch percutant :**

- Les règles de base pour réaliser un Pitch accrocheur et percutant
- Le Pitch 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

### **Bilan de la formation**

- Retour sur les attentes des stagiaires
- Bilan et conclusion de la formation

### **Bonus**

Après la formation, dans un délai de 2 mois, les stagiaires ont la possibilité de contacter le formateur pour toutes questions.

## **Moyens pédagogiques :**

Le formateur utilise des Google Slides / Powerpoint, vidéos et cas pratiques réels.

Le support de formation sera partagé à l'ensemble des participants.

Utilisation de la vidéo avec possibilité pour chacun de repartir avec ses simulations sur clé USB (Clé USB fournie par le participant)

## **Équipements nécessaires :**

En présentiel, la formation se déroulera dans les locaux de l'entité bénéficiaire qui mettra à disposition du formateur une salle de formation, un vidéo-projecteur, un paper-board ou tableau blanc.

En distanciel synchrone, l'entité bénéficiaire mettra à disposition de chaque participant un ordinateur avec une connexion internet.

## **Type de public :**

Toute personne en charge des ventes et de la communication souhaitant intéresser rapidement des interlocuteurs difficiles à toucher  
Dirigeant, Commercial, Manager commercial, Responsable communication/marketing....

---

**FORMAGORA Sarl** - 40 Allée de la Saulaie - Bâtiment Quernon - 49800 Trélazé.

Tél : 02 53 20 68 68 - Courriel : hello@formagora.fr - www.formagora.fr

SARL au capital de 15000 € - Siret 884 745 555 00026 - APE 7022Z - TVA FR69884745555 - Qualiopi n°2100563.1.

N°NDA 52490367349 enregistrée auprès du Préfet de la région Pays de Loire. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'État.

Courriel : hello@formagora.fr

Téléphone : 02 53 20 68 68

**Accessibilité** : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Notre responsable formation étudiera les adaptations possibles pouvant être mises en place pour suivre la formation.

**Délai d'accès** : L'accès de la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 15 jours à 2 mois selon le mode de financement.

**Mesures sanitaires** : Afin d'assurer une sécurité optimale aux participants et au formateur, l'entité bénéficiaire s'engage à respecter les mesures sanitaires mises en place dans le contexte de la pandémie de la COVID-19. Si les conditions ne sont pas réunies, il sera possible de réaliser la formation en distanciel ou de la reporter.

## **Prérequis :**

Connaître ses produits et/ou prestations proposés

## **Méthodes pédagogiques :**

Le formateur utilise les méthodes expositives, interrogatives, démonstratives et actives.

Il apporte des apports techniques et pratiques, couplés avec des cas pratiques afin d'intégrer au mieux les nouvelles connaissances et compétences.

Aussi, les participants sont invités à participer activement aux études de cas concrets, ateliers de travail, débats et mises en situation, réalisés aussi bien de façon individuelle et sous-groupe pour stimuler les échanges. (Simulations de Pitch avec enregistrement vidéo et débriefing.)

Debriefing individuel et collectif

## **Évaluation, modalités d'évaluation & sanctions :**

### **Modalités d'évaluation :**

- Un test d'évaluation de positionnement sur les compétences est administré auprès des participants avant l'entrée en formation.
- Une évaluation diagnostique orale est réalisée en début de formation pour recueillir les attentes des participants et vérifier que celles-ci correspondent bien aux objectifs de la formation (permettant d'éviter les mauvaises orientations et ruptures de parcours).
- Des évaluations formatives via des questions orales ou écrites seront effectuées au cours de la formation.
- En fin de formation, un quizz (ou autre méthode d'évaluation) est réalisé afin de mesurer l'assimilation des connaissances et compétences.

### **Modalités d'évaluation de la formation :**

- A la fin de la formation, une évaluation à chaud de la formation est réalisée par les participants.
- 6 semaines après la fin de la formation, une évaluation à froid est réalisée par les participants.
- Une liste des émargements sera remise à l'entité bénéficiaire ainsi qu'un certificat de réalisation.

---

**FORMAGORA Sarl** - 40 Allée de la Saulaie - Bâtiment Quernon - 49800 Trélazé.

Tél : 02 53 20 68 68 - Courriel : hello@formagora.fr - www.formagora.fr

SARL au capital de 15000 € - Siret 884 745 555 00026 - APE 7022Z - TVA FR69884745555 - Qualiopi n°2100563.1.

N°NDA 52490367349 enregistrée auprès du Préfet de la région Pays de Loire. Ce numéro ne vaut pas agrément de l'État.

### **Validation et certification :**

- A l'issue de la formation, les acquis de connaissances seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM, quizz, mise en situation...). Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
- La formation n'est ni inscrite au RNCP, ni au RS.

### **Références du formateur :**

Les formateurs formagora sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

### **Indicateurs de satisfaction et de performance :**

#### **INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE \***

- Nombre de stagiaires formés en 2021 : N/A
  - Satisfaction globale moyenne : N/A /10
  - Note générale de la formation : N/A /10
  - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : N/A /10

*\* Nos formations sont créées, et réalisées sur mesure, ce qui explique qu'il n'y ait pas de données pour ce programme*

#### **INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE GLOBAUX \***

- Nombre total de stagiaires formés par formagora en 2020/2021 : 510
- Nombre total de formations réalisées par formagora en 2020/2021 : 198
- Nombre d'évaluations de satisfaction reçues : 308 évaluations
  - Satisfaction globale moyenne : 9,43 /10
  - Note générale de la formation : 9,25 /10
  - Préparation et organisation de la formation : 9,13 /10
  - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : 9,86 /10

*\* Toutes formations confondues*