

CONSTRUIRE ET TESTER SON ARGUMENTAIRE COMMERCIAL

Durée

1 jour

Référence Formation

5-CL-CTPC

Objectifs

Définir et renforcer son pitch commercial sur le fond
Sublimer l'impact de son pitch commercial sur la forme

Participants

Commercial ou toute personne souhaitant améliorer la qualité de ses présentations commerciales

Pré-requis

Pas de pré-requis spécifique

Moyens pédagogiques

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée d'un vidéo projecteur, tableau blanc et paperboard ainsi qu'un ordinateur par participant pour les formations informatiques.

Positionnement préalable oral ou écrit sous forme de tests d'évaluation, feuille de présence signée en demi-journée, évaluation des acquis tout au long de la formation.

En fin de stage : QCM, exercices pratiques ou mises en situation professionnelle, questionnaire de satisfaction, attestation de stage, support de cours remis à chaque participant.

Formateur expert dans son domaine d'intervention

Apports théoriques et exercices pratiques du formateur

Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle des participants

Réflexion de groupe et travail d'échanges avec les participants

Pour les formations à distance : Classe virtuelle organisée principalement avec l'outil ZOOM. Assistance technique et pédagogique : envoi des coordonnées du formateur par mail avant le début de la formation pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours à distance.

PROGRAMME

Construire et rédiger un pitch commercial pertinent et efficace

- Identifier les messages clés que vous souhaitez mettre en évidence
- Construire l'architecture d'une présentation percutante
- Rédiger la trame précise de sa présentation

Sublimer l'impact de sa présentation

- Établir des relations constructives avec les autres
- S'affirmer dans les situations de face à face difficile : « l'assertivité ».
- Renforcer sa force de communication orale
- Training avec utilisation de la vidéo et débriefing précis et concret du consultant



