aXel Perf

L'accélération économique
par l'opérationnel

FORMATION
CONSTRUIRE SON PITCH & SON ARGUMENTAIRE COMMERCIAL

OBJECTIFS FORMATION

- Être en capacité de créer son/ses Pitch (s)
- Être en capacité de susciter l'intérêt d'un interlocuteur pour son entreprise, sa marque, son projet
- Être en capacité de créer son/ses argumentaire (s) commercial
- Être en capacité de valoriser son entreprise, sa marque, ses produits/services

MOYENS PÉDAGOGIQUES & MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Échange interactif
- Support papier et informatique
- Mises en situation
- Exercices en groupe
- QCM

Durée : Deux jours
Date : à déterminer
Délais d'accès : trois semaines
Lieu : Intra-entreprise à partir de un stagiaire
Extra-entreprise - entre trois et 12 stagiaires (optimal huit stagiaires)
Tarif : Sur devis
Contact : formation@axelperf.com ou au 04.68.05.49.65
Prise en charge OPCO ou autres : accords préalable ou acompte
Public : tout public

Version du 31/01/2024
Formateur : Jean-Michel Dutois

Cette formation permet aux apprenants de comprendre l'intérêt de créer un Pitch à destination de parties prenantes, comprendre comment susciter l'intérêt des parties prenantes pour son projet, entreprise, marque en quelques secondes et d'aborder, également, la diversité des Pitchs.

Celle-ci permet également au stagiaire de comprendre son environnement commercial afin de rédiger l'argumentaire cadre en lien avec les différents profils d'interlocuteurs.

PROGRAMME

MODULE 1 : QU'EST CE QUE LE PITCH ?

- Son origine, ses règles : court, mémorable, différenciant
- Les cinq étapes pour rédiger son Pitch
- Vérifier son impact project et client

MODULE 2 : ARGUMENTAIRE COMMERCIAL

- Élaborer et présenter un argumentaire percutant - Règles CABP
- La force de la valorisation ou l'art de vendre un produit/service à forte valeur ajoutée
- Être convaincant et se différencier de la concurrence
- Les axes de la différenciation : Novateur, Accélérateur, Simplificateur, Améliorateur
- La zone de différenciation compétitive
- Le Storytelling - l'art de vendre l'histoire

MODULE 3 : L'INFLUENCE DE LA COMMUNICATION PARA-VERBALE

- L'impact émotionnel sur le client

MODULE 4 : LES CLÉS DE LA PRISE DE DÉCISION D'ACHAT

- Le cercle vertueux du processus d'achat

MODULE 5 : COMPRENDRE SON CLIENT ET SES BESOINS

- Découvrir et maitriser les priorités du client
- Besoin
- Envie
- Problème

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la qualité suivante : Actions de formation