

CRÉER SON PITCH COMMERCIAL ET DEVELOPPER SON RESEAU PROFESSIONNEL

Ref : MARK-CRÉ1

Page 1/3

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION



- . Elaborer son pitch commercial
- . Identifier la place des réseaux dans sa stratégie commerciale
- . Créer des relations professionnelles durables

PUBLIC CONCERNÉ

La formation s'adresse à tout porteur d'un projet de création d'entreprise et désirant acquérir des compétences pour optimiser sa démarche commerciale.

PRE-REQUIS ET POSITIONNEMENT

Un entretien préalable sera effectué pour valider la viabilité du projet. Un questionnaire de positionnement aura lieu avant le début de formation dans le but d'adapter le rythme, le contenu et les exercices pratiques associés.. 0

DUREE ET ORGANISATION

La formation s'organise en 4 sessions pour une durée totale de 16 heures. L'effectif de stagiaires est basé sur un format de 1 à 8 personnes maximum. La formation se déroule en présentiel. Suivant le cas de figure, elle peut avoir lieu sur le lieu de l'entreprise du client ou dans une salle de formation prévue à cet effet.

ENCADREMENT

La formation sera assurée sous le contrôle de FERNANDES-COZ Ghislaine, dont l'organisme de formation répond à la norme de Qualité Qualiopi.

SUIVI ET EVALUATION

A la fin de la formation, il sera remis au stagiaire une attestation de stage et des supports de cours (papier ou numérique). Un questionnaire fera l'objet d'une évaluation à chaud sur le déroulement de la formation. Le suivi concernant la mise en pratique et les bénéfices des éléments vus en formation sera effectué par le formateur dans les 3 à 6 mois qui suivent la fin de l'action de formation. L'évaluation du stagiaire se fait par l'intermédiaire de Quizz et d'exercices pratiques ou de contrôle continu.

OUTILS ET METHODE PEDAGOGIQUES

Les outils utilisés pendant la formation sont les suivants : Paperboard, vidéoprojecteur, diaporama et supports papiers (exercices, support de cours).



DATES ET LIEU DE FORMATION :

Communiqués sur la convention de formation



Durée : 16 heures



Groupe : de 1 à 8 personnes



CONTACT

FERNANDES-COZ Ghislaine

ghislaine.coz@gmail.com

06 62 49 23 71

Service administratif

contact@formagest.fr

**CRÉER SON PITCH COMMERCIAL ET DEVELOPPER SON RESEAU
PROFESSIONNEL**

Ref : MARK-CRÉ1

Page 2/3

CONTENU DE LA FORMATION**A RECONNAITRE L'INTERET D'UN BON PITCH**

Accrocher vos interlocuteurs avec le pitch
Créer des opportunités d'affaire avec le pitch

B DEFINIR LE PITCH

Définir ce qu'est un pitch
Identifier les erreurs à ne pas commettre

C RECONNAITRE LES QUALITE D'UN PITCH REUSSI

Définir le pitch de présentation
Définir le pitch de positionnement

D ELABORER SON PROPRE PITCH

Trouver un titre accrocheur
Exprimer sa valeur ajoutée

E RECONNAITRE L'INTERET DES RESEAUX PROFESSIONNELS

Développer sa notoriété et son CA
Progresser avec d'autres professionnels

F IDENTIFIER LES METHODES POUR SE FAIRE CONNAITRE

Développer son réseau personnel et professionnel
Sélectionner les réseaux professionnels les plus adaptés à son activité

G SAVOIR PROSPECTER

Identifier les étapes de la prospection
Identifier les bonnes pratiques en matière de négociation

H DEVELOPPER LES LIENS AVEC LES CLIENTS

Identifier les étapes de l'Escalier de l'Engagement
Identifier les techniques de Fidélisation