

## Développer son pitch

### Présentation

Docaposte Institute vous propose un véritable training en prévision de vos rendez-vous ou concours. Non seulement vous travaillez votre présentation mais vous serez prêt à répondre du tac au tac à toutes les questions qui vous seront posées, grâce à des techniques inspirées par des méthodes anglo-saxonnes qui ont fait leurs preuves.

Durée : 7,00 heures (1 jours)

Tarif INTRA : [Nous consulter](#)

### Objectifs de la formation

- Se présenter de manière concise, percutante et claire
- Susciter l'intérêt des prospects et contacts
- Donner de la vie à leurs discours
- Présenter des éléments factuels pendant la traditionnelle séance de questions-réponses
- Préparer soigneusement des slides
- Anticiper un maximum de questions qui pourraient être posées
- Établir un Business plan, prévisions de croissance, concurrence, taille du marché, retour sur investissement, etc....

### Prérequis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis

### Public

- Commercial
- Manager commercial
- Toute personne souhaitant intéresser rapidement des interlocuteurs difficiles à toucher.

### Programme de la formation

#### Immersion et interactivité



- Découvrez des méthodes pour construire et délivrer son pitch.
- Appropriiez-vous ses usages en partageant avec le consultant et les autres participants.
- Commencez à vous entraîner.

**Action**

- Identifiez les messages à faire passer en moins d'une minute.
- Structurez votre pitch en 4 étapes.
- Synthétiser pour aller à l'essentiel.

**Consolidation et optimisation**

- Échangez sur les bonnes pratiques et les astuces.
- Accédez à des fiches de méthodes complémentaires.
- Téléchargez la fiche outil de la formation.

## Organisation

**Formateur**

Les formateurs de Docaposte Institute sont des experts de leur domaine, disposant d'une expérience terrain qu'ils enrichissent continuellement. Leurs connaissances techniques et pédagogiques sont rigoureusement validées en amont par nos référents internes.

**Moyens pédagogiques et techniques**

- Apports des connaissances communes.
- Mises en situation sur le thème de la formation et des cas concrets.
- Méthodologie d'apprentissage attractive, interactive et participative.
- Equilibre théorie / pratique : 60 % / 40 %.
- Supports de cours fournis au format papier et/ou numérique.
- Ressources documentaires en ligne et références mises à disposition par le formateur.
- Pour les formations en présentiel dans les locaux mis à disposition, les apprenants sont accueillis dans une salle de cours équipée d'un réseau Wi-Fi, d'un tableau blanc ou paperboard. Un ordinateur avec les logiciels appropriés est mis à disposition (le cas échéant).

## **Dispositif de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats de la formation**

En amont de la formation :

- Recueil des besoins des apprenants afin de disposer des informations essentielles au bon déroulé de la formation (profil, niveau, attentes particulières...).
- Auto-positionnement des apprenants afin de mesurer le niveau de départ.

Tout au long de la formation :

- Évaluation continue des acquis avec des questions orales, des exercices, des QCM, des cas pratiques ou mises en situation...

A la fin de la formation :

- Auto-positionnement des apprenants afin de mesurer l'acquisition des compétences.
- Evaluation par le formateur des compétences acquises par les apprenants.
- Questionnaire de satisfaction à chaud afin de recueillir la satisfaction des apprenants à l'issue de la formation.
- Questionnaire de satisfaction à froid afin d'évaluer les apports ancrés de la formation et leurs mises en application au quotidien

## **Accessibilité**

Nos formations peuvent être adaptées à certaines conditions de handicap. Nous contacter pour toute information et demande spécifique.