



UN PITCH DE VENTE MOTIVANT

ON NE FORCE PAS L'INTÉRÊT, ON L'ÉVEILLE !

OBJECTIFS

- **MARQUER** l'imaginaire
- **PRÉSENTER** votre projet
- **SUSCITER** l'intérêt
- **CONCERNER** votre interlocuteur
- **PROVOQUER** un rendez-vous

CE QUI SE CONÇOIT BIEN,
S'ÉNONCE CLAIREMENT !

Marquez l'imaginaire de votre interlocuteur par une courte présentation dont la structure et le contenu suscitent la curiosité et l'intérêt. Pensez à y intégrer la cible à laquelle vous vous adressez, son problème et votre solution en soulignant clairement votre valeur ajoutée.

ENSEIGNEMENTS

- Je suis vrai et inspirant.
- J'accroche mon interlocuteur.
- Je donne envie d'en savoir plus.
- Je maîtrise mon approche.
- Je performe en prospection.
- J'optimise mes actions de networking.

MÉTHODE

Une approche sur mesure adaptée à chaque personnalité pour **MOTIVER**

Un atelier de co-création alliant théorie et pratique pour **IMPLIQUER**

Des mises en situation réalistes (jeux de rôle) pour **S'APPROPRIER**

Une présentation claire et percutante pour **PERFORMER**



Entrepreneur & manager
Commercial junior & senior



1 journée (8 heures)

