

ABAKADEMY DES TRANSFORMATIONS

Techniques de pitch investisseurs / jurys

OBJECTIFS

- Convaincre un jury d'investisseurs ou de « business angel »
- Remporter un concours ou un prix pour son entreprise
- Préparer son discours commercial et booster ses ventes

PROGRAMME

Se préparer : la clé pour réussir son pitch

- Valoriser son entreprise, son offre et ses équipes
- Analyser ses forces et ses faiblesses (matrice SWOT)
- Préparer son argumentaire de vente
- S'entraîner pour gérer son stress et performer

Construire sa trame

- Identifier les mots forts de son discours
- Mettre en place la méthode des 4C
- Éviter les écueils et les pièges

Convaincre un public

- Travailler la forme de l'intervention
- Adapter sa gestuelle au discours
- Travailler ses attitudes

PUBLIC – Tout·e salarié·e ou dirigeant·e d'entreprise qui souhaite améliorer sa présentation commerciale

ORGANISATION - Groupe de 6 à 10 participant·e·s

DURÉE - 1 jour

APPROCHE PÉDAGOGIQUE

80 % de mise en situation filmée
10 % d'interactions
10 % de théorie

PROFIL DES ANIMATEUR·RICE·S

Des manager·euse·s et commerciaux·ales expérimenté·e·s, professionnel·le·s de la formation en entreprise

COMPLÉTEZ VOTRE FORMATION

- Prise de parole en public
- Formation de formateurs

LES + DE LA FORMATION

→ Une formation pour permettre aux participant·e·s d'améliorer la présentation de leur activité