

ELEVATOR PITCH POUR COMMERCIAUX

Avec ce programme, apprenez à susciter la curiosité de votre prospect ou de votre client, pour convaincre grâce à une structure qui vous apporte plus de crédibilité. Décrocher des entretiens de vente en donnant envie à l'acheteur d'en savoir plus !

Objectifs :

- Communiquer avec crédibilité
- Savoir convaincre en 2 minutes
- Communiquer avec impact et enthousiasme
- Savoir susciter la curiosité du client ou prospect

Public : Ce programme s'adresse aux commerciaux qui souhaitent renforcer l'impact de leur message en suscitant la curiosité de leur prospect ou client, pour déclencher un entretien de vente

Prérequis : Etre en situation de contact client

Durée : 1 jour – 7 heures

PROGRAMME

Document adressé avant présentiel : Le modèle de Marston des profils de comportement

Comprendre les besoins

- Initiation au modèle de Marston des profils de comportement
- Les besoins en communication des 4 profils d'acheteurs
- Adopter les mots qui font échos

Training : Identifier mon profil comportemental
Détecer les besoins des 4 profils d'acheteurs
pour trouver les mots adaptés à chaque besoin

Construire son Pitch

- Le point de vue de l'acheteur
- La structure de l'Elevator Pitch
- Convaincre : les accroches et les preuves

Training : Construire son Elevator Pitch
Entraînement intensif à l'Elevator Pitch



360 COMPÉTENCES · MBR
Notre mission, votre réussite

Moyens pédagogiques :

- Tous les exercices seront mis en place et animés en coaching stop&go en lien avec la situation concrète et quotidienne des participants, en sur-mesure d'après vos attentes
- Alternance d'exposés théoriques et pratiques
- Prédominance de la pratique
- Travaux en groupes et en sous-groupes
- Applications pratiques propres aux cas réels et situations vécus par les stagiaires

Modalités de validation des acquis :

Attestation de stage

Evaluation de fin de formation