

☺ Gagner en impact grâce au pitch – Instant Learning

Explorer les aspects essentiels d'un pitch commercial téléphonique percutant.

PUBLIC

Commerciaux sédentaires – Toute personne ayant la nécessité de contacter des clients/prospects dans le cadre de son activité professionnelle

PRÉ-REQUIS

Aucun prérequis nécessaire

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

LES POINTS FORTS

Format condensé pour maximiser l'acquisition de compétences opérationnelles?

Flexibilité grâce à un format entièrement à distance et court?

Alternance d'éléments techniques et exercices pratiques?

Peut être associé à d'autres classes virtuelles pour approfondir progressivement vos compétences

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :

Code
702969

Durée
3 heures / 3 heures

Tarif Inter*
399 € HT

**Repas inclus (en présentiel)*

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les fondamentaux du pitch commercial par téléphone
- Développer des compétences de structuration d'un message impactant
- Acquérir les techniques vocales et d'accroche efficaces
- Savoir s'adapter aux différentes réactions de l'interlocuteur

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès.

Les fondamentaux du pitch téléphonique

Les principes d'un pitch efficace

- Gérer les 3 premières secondes et leur impact décisif
- Optimiser la structure d'un pitch téléphonique
- Exercice collaboratif : analyse de pitches téléphoniques et mise en situation flash

Élaboration d'un pitch personnalisé

Techniques de construction d'un pitch

- Utiliser la méthode AIDA (Attention, Intérêt, Désir, Action)
- Personnaliser le message selon la cible
- Utiliser des éléments différenciants et la proposition de valeur
- Mise en situation : construction de son pitch personnel en petits groupes "Catch me if you can"

La voix et la posture au téléphone

Techniques vocales et d'expression

- Maîtriser rythme, intonation et modulation de la voix

- ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
- ▶ A froid, 40 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Gérer les silences et le débit
- Adopter une posture physique impactante pour donner corps à la voix
- Atelier pratique : entraînement vocal

Gestion des objections et adaptation

Techniques de rebond et d'adaptation

- Identifier les signaux d'intérêt ou de résistance
- Utiliser les méthodes de gestion des objections courantes
- Maîtriser l'art de la relance et du closing

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

...

A DISTANCE

- 7 Oct. 2026
- 2 Déc. 2026

