

AUGMENTER VOTRE IMPACT COMMERCIAL GRÂCE AU STORYTELLING ET AU PITCH

CAPTIVEZ VOTRE AUDIENCE ET STIMULEZ VOS VENTES

PROGRAMME DE LA FORMATION

LA NOTION DE STORYTELLING ET DE PITCH

- › Storytelling versus Pitch
- › Quels sont les objectifs du storytelling et du pitch ?
- › Les enjeux du storytelling à l'ère du digital
- › Convaincre et persuader : quelles différences ?

LES ÉTAPES D'UN PITCH IMPACTANT

- › Les caractéristiques d'un pitch impactant
 - une accroche permettant de capter l'attention et persuader
 - une promesse porteuse de valeur ajoutée
 - des solutions centrées client pour convaincre
 - convaincre et persuader pour engager

Atelier de construction d'un pitch

Jeux de rôle : s'entraîner au pitch

- › Le pitch elevator

Atelier de construction d'un pitch elevator

Jeux de rôle : s'entraîner au pitch elevator

L'ART DU STORYTELLING

- › Les caractéristiques d'un storytelling
 - renforcer l'adhésion du public
 - créer un ancrage émotionnel
 - permettre une projection de l'auditoire
- › Structuration de la mise en récit
- › Comment créer un récit adapté
 - quel storytelling pour quel public ?
 - quel storytelling impactant en phase d'argumentation ?
 - comment impacter par le storytelling lors du traitement des objections ?

Atelier de construction de storytelling

Jeux de rôle : s'entraîner à tester son storytelling

L'ART DE L'ORATEUR

- › Comment se mettre en conditions, l'état optimale de l'orateur
- › Comment s'impliquer dans sa prise de parole pour se différencier

Mise en situation individuelle filmée

OBJECTIFS

Exploiter le commercial storytelling pour convaincre.
 Réaliser un pitch impactant.
 Construire un storytelling impactant.
 Améliorer sa posture d'orateur.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain
 Une formation qui permet d'accroître son efficacité commerciale

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Tous commerciaux ou entrepreneur
 Il est nécessaire de maîtriser les techniques de vente

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
 Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 585 € HT - Réf : MPC-SPIT

Validité : 30 juin 2025

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :
les 29 et 30 septembre 2025

Paris Montparnasse :
les 5 et 6 mai 2025
les 13 et 14 novembre 2025

Participant(e)

Mme M. Nom

Prénom

Fonction

E-mail

(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. (ligne directe)

Tél. mobile (pour infos de dernière minute)

Mesures compensatoires pour les personnes en situation d'handicap :
.....

Formation choisie

Titre

Référence

Dates

Lieu

Options proposées pour certaines formations :
- Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)
- Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)
- Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)

Merci de préciser votre choix :
 Accès e-ressources* Veille juridique* Expertise décisionnelle

Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s))

Entreprise / Établissement

Raison sociale

Adresse

Code postal | | | | |

Téléphone

N° d'identification (TVA intracommunautaire)

Code APE / NAF

Ville

Fax

N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | |

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom

Service/Fonction

Tél. (ligne directe)

Prénom

E-mail

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom

Prénom

Service/Fonction

E-mail

Libellé de la facture

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :

GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF Entreprise OPCO

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO

Numéro de prise en charge

Adresse de votre OPCO

Code postal | | | | |

Ville

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à :	Le :
Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :	
La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv	