

# AUGMENTER VOTRE IMPACT COMMERCIAL GRÂCE AU STORYTELLING ET AU PITCH



2 jours

## 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

1 550 € HT - Réf : MPC-SPIT

Validité : 30 juin 2024

#### PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :  
les 1 et 2 avril 2024  
les 21 et 22 octobre 2024

Paris Montparnasse :  
les 3 et 4 juin 2024  
les 16 et 17 décembre 2024

## 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).....

Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :

## Entreprise / Établissement

Raison sociale.....  
Adresse.....  
Code postal | | | | | Ville.....  
Téléphone..... Fax.....  
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....  
Code APE / NAF..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

## Responsable de l'inscription

Mme  M. Nom..... Prénom.....  
Service/Fonction.....  
Tél. (ligne directe)..... 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

## Formation choisie

Titre.....  
Référence.....  
Dates.....  
Lieu.....  
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).  
Merci de préciser votre choix :

Formation + Accès e-ressources pendant un an \*  Formation seule

## Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie .....

### 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 <a href="http://www.gereso.com/cgv/">www.gereso.com/cgv/</a>	