COMMUNICATION

Pitch commercial : accrocher, démontrer la valeur et obtenir un rendez-vous

Un prospect accorde rarement plus d'une minute à une première présentation. Beaucoup de commerciaux utilisent ce temps pour décrire leur entreprise et leur catalogue alors que l'interlocuteur attend de savoir quel problème est résolu et pour qui. Trois heures à distance centrées exclusivement sur la situation commerciale : premier contact téléphonique rencontre sur un salon ou introduction d'un rendez-vous. Chacun construit son pitch d'offre le teste plusieurs fois et travaille les objections d'entrée les plus fréquentes.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,43 jour — 3 h	**À distance**	**À partir de 520 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Commerciaux chargés d'affaires indépendants et créateurs d'activité qui présentent régulièrement une offre à des prospects.

PRÉREQUIS
Connaître l'offre que l'on souhaite présenter

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Formuler le problème client que l'offre vient résoudre
- Construire un pitch d'offre adapté à une prise de contact
- Apporter une preuve concrète de la valeur annoncée
- Conclure par une demande de rendez-vous explicite
- Traiter les objections d'entrée les plus fréquentes

03 Programme détaillé

M1 Partir du problème client

- Cesser de parler de soi d'abord
- Décrire le problème que rencontre le client type
- Nommer les conséquences concrètes de ce problème
- Positionner l'offre comme une réponse à ce problème
- Identifier ce qui distingue l'offre des solutions concurrentes
- Atelier : Chaque participant formule en une phrase le problème client que son offre résout puis le teste sur le groupe.

M2 Construire le pitch

- Tenir en une minute sans rien perdre
- Choisir une accroche qui s'appuie sur le contexte du prospect
- Apporter une preuve chiffrée ou un exemple client
- Adapter la formulation au canal téléphone salon ou rendez-vous
- Formuler la demande de rendez-vous
- Cas pratique : Rédaction et enregistrement d'un pitch d'une minute pour une prise de contact téléphonique.

M3 Encaisser les objections

- Rester dans l'échange quand la porte se ferme
- Repérer les objections d'entrée les plus fréquentes
- Accuser réception avant de répondre
- Reformuler une question pour relancer le dialogue
- Savoir conclure même sur un refus
- Mise en situation : Simulation d'appels de prise de contact avec un interlocuteur qui objecte dès les premières secondes.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF

Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 520 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr