

OPTIMISER VOS RECOMMANDATIONS CLIENTS

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Evaluation : cas pratique

Pour qui : commerciaux, directeurs commerciaux, agents commerciaux, équipes marketing & communication

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Structurer un pitch client.
- Susciter la confiance de vos clients et leur adhésion à vos projets digitaux.
- Développer votre communication verbale et non verbale.
- Gérer différentes situations relationnelles avec vos clients sur vos projets numériques.
- Développer votre charisme et votre aisance verbale.
- Apprendre à gérer vos émotions durant vos présentations clients.
- Créer du lien avec le client.

CONTENU & COMPÉTENCES

- L'art de la conviction pour vendre vos projets numériques.
- Renforcer la confiance par les émotions.
- Identifier les clés de la persuasion pour faire adhérer vos clients à vos projets.
- L'écoute : premier levier de la conviction.
- Convaincre le client avec une offre digitale gagnante.
- Valoriser votre offre par une bonne expression orale.
- Créer du lien avec le client.
- Développer votre confiance en vous.

INFOS

- Mise en pratique : élaboration d'un pitch client et réalisation d'un tournage pour un projet digital.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION PITCH CLIENT

OPTIMISER VOS RECOMMANDATIONS CLIENTS

Formacode : 34554

Lieu : Intra

Durée : 7h / 1 jour

Matériel nécessaire : Ordinateur

Délais d'accès : 15 jours

Accessibilité personnes en situation

de handicap : Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap

Indicateurs de qualité : Sur notre site StartHack

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Evaluation : cas pratique

Pour qui : commerciaux, directeurs commerciaux, agents commerciaux, équipes marketing & communication

Modalités : visio & présentiel

OBJECTIFS

- Structurer un pitch client
- Susciter la confiance de vos clients et leur adhésion à vos projets digitaux
- Développer votre communication verbale et non verbale
- Gérer différentes situations relationnelles avec vos clients sur vos projets numériques
- Développer votre charisme et votre aisance verbale
- Apprendre à gérer vos émotions durant vos présentations clients
- Créer du lien avec le client

INFOS

- **Mise en pratique :** élaboration d'un pitch client et réalisation d'un tournage pour un projet digital
- **Personnalisation :** chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée

PROGRAMME

- **Partie 1 : 9h - 10h50 :**
 - Identifier les besoins et attentes du client
 - Établir vos objectifs personnels pour une communication efficace
- **Partie 2 : 11h - 12h30 :**
 - Définir et communiquer vos messages stratégiques
 - Élaborer un scénario structuré pour votre présentation
- **Partie 3 : 13h30 - 14h50 :**
 - Rédaction du discours et des points clés de la présentation
 - Prendre conscience de l'image projetée et son impact
- **Partie 4 : 15h - 17h :**
 - Simulation de présentations : gestuelle, verbalisation et communication non verbale
 - Gestion des émotions et moments de silence