

PITCHEZ AVEC IMPACT

OBJECTIFS

- Formuler de manière concise et claire un projet, une idée, un produit ou un service.
- Captiver et persuader votre interlocuteur en un laps de temps réduit.
- Maîtriser l'art du pitch pour aligner votre offre avec les attentes des clients.
- Établir un lien fort et engageant avec votre audience.

FORMAT

Formation en présentiel de 7 heures

CIBLE

- Responsables commerciaux et tout profil impliqué dans le développement commercial de l'entreprise et souhaitant optimiser sa prise de parole et la présentation de son entreprise, ses produits et services
- Les profils de communicants et marketeurs impliqués dans la présentation orale et écrite de l'entreprise, de ses produits et services et souhaitant développer ses capacités de conviction et de séduction

RESULTATS

- Les participants seront aptes à mettre en avant leur entreprise, leurs produits et services de façon concise et persuasive.
- Ils maîtriseront les méthodes et outils nécessaires pour élaborer divers types de pitches adaptés à chaque auditeur.
- Ils augmenteront leur degré d'assurance et de confiance lors de leurs rencontres professionnelles.

PRE-REQUIS

- Cette formation n'exige aucun prérequis
- Les participants doivent être amenés par leur fonction à présenter de manière orale l'entreprise, ses services ou produits dans un objectif commercial

PROGRAMME

- Introduction au « Pitch »
- Composants Essentiels
- Adaptabilité du Pitch
- Techniques d'Accroche
- Techniques de Conclusions (appels à l'action, etc.)
- Langage Corporel
- Gestion du Stress et Confiance en Soi
- Élaboration Pratique du Pitch
- Les Différents Types de Pitch

DATE

13 septembre 2024

10 octobre 2024

13 novembre 2024

03 décembre 2024

FORMATEUR

Siegfried HAACK a deux passions dans la vie : la vente et la prise de parole en public. Très jeune, il fait l'expérience douloureuse d'une présentation orale ratée. Il n'a alors plus qu'une seule obsession : apprendre à présenter toujours plus efficacement !

Durant ses 35 ans d'expérience dans la vente et le management pour le compte de sociétés locales, nationales et internationales, aussi bien en BtoB qu'en BtoC, il s'aperçoit que ceux qui inspirent le monde sont ceux qui présentent le mieux leurs idées et projets.

Il poursuit sa quête sur l'art oratoire et devient membre de l'Association Toastmasters International dont la vocation est d'aider ses membres à devenir de meilleurs communicateurs et leaders. Siegfried a été élu Directeur du District 59 en 2018-2019. A ce titre, il a dirigé un réseau de 3600 personnes réparties dans 126 clubs de 5 pays (Belgique, France, Luxembourg, Monaco et Pays-Bas).

Champion de France de discours en français (2012 - Luxembourg) et Maître Praticien en PNL, il dispense avec bonheur conférences et formations sur le dépassement de soi, l'art de la vente et les présentations orales impactantes ! Sa marotte ? Le storytelling !

Aujourd'hui, Siegfried aide ses clients à présenter mieux pour vendre plus de leurs produits, de leurs messages et... d'eux-mêmes.

CONDITIONS Formation ouverte à partir de 6 stagiaires confirmés

TARIFS

Adhérents LINKEUS : 650 € HT

Non adhérents LINKEUS : 870 € HT