



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : C19PITCHMK

Duration :
2 jours - 14 heures

Pricing :
Employee - Company :
1490 € HT

DÉPLOYER UN PITCH MARKETING EFFICACE

Mieux vendre ses idées marketing en interne et en externe

Les marketeurs sont souvent amenés à présenter un projet, un produit, un plan d'action. Le secret d'un pitch marketing qui convainc, c'est sa préparation. Cette formation vous donne les clés pour construire et déployer un pitch juste qui atteint sa cible.

OBJECTIVES

- Maîtriser les techniques d'argumentaires et de schémas de conviction.
- Améliorer sa communication.
- Convaincre grâce aux techniques de storytelling et de communication narrative.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

CONCERNED PUBLIC

Chefs de produits, chefs de marché et responsables marketing et/ou communication.

PREREQUISITE

Connaître les fondamentaux du marketing.

COMPÉTENCES ACQUISES

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de développer un pitch marketing impactant pour mieux convaincre sur vos projets, en interne comme en externe.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Modules vidéos
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAM

Déployer un pitch marketing efficace

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- Les secrets d'une prise de parole impactante.
- Quels activateurs pour rythmer sa prise de parole ?
- Quelles sont les clés essentielles de l'écoute active ?

Préparer des présentations convaincantes

- Analyser ses interlocuteurs pour mieux les convaincre : besoins, facteurs de motivation, processus de décision.
- S'appuyer sur des méthodes éprouvées : elevator pitch et pitch marketing.
- CAP, APB, USP : construire un schéma d'argumentation adapté.
- Identifier son style de communication pour capitaliser sur ses atouts.
- Gagner en impact en rendant sa présentation visuelle.

Mener des présentations orales engageantes

- Maîtriser les techniques de présentation et d'influence à l'oral : le triangle d'Aristote, la méthode SPRI...





- Adopter l'attitude orale adaptée pour gagner en efficacité : respiration, voix, posture, rythme et conviction.
- Utiliser les techniques d'écoute active pour mieux faire passer son message.
- Traiter efficacement les objections pour renforcer sa force de conviction.

Gagner en impact avec le storytelling

- Intégrer des éléments de storytelling dans son pitch marketing pour gagner en impact sur les messages clés.
- Capter l'attention de son audience et accroître sa capacité d'improvisation grâce au storytelling.
- Gérer son stress et mobiliser le pouvoir des émotions pour véhiculer son message.

Enclencher le dialogue et la collaboration interne

- Décrypter la difficulté du dialogue entre le marketing et les autres services pour préparer des conditions de fond convaincantes.
- Détecter les besoins et motivation des cibles internes visées pour obtenir leur adhésion : les insights et la méthode SONCAS.
- Contextualiser et donner du sens à l'action opérationnelle souhaitée pour faire adhérer.
- Aligner les objectifs internes pour mieux travailler en mode projet : la scorecard, le stakeholder management.

TRAINERS

Pierre POUXVIEL
MOVE CONSEIL

Nadine MASRI

MOYENS HUMAINS ET TECHNIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.