Construire son pitch commercial

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 23108830F — Mise à jour : 4 mars 2026

Organisme responsable : **Form-et-vous**

Présentation de la formation

Objectifs

- Se présenter de manière concise, percutante et claire.
- Susciter l'intérêt de ses prospects et contacts.
- Donner de la vie à son discours.

Programme

Le pitch commercial : un atout pour se vendre

- Définir le pitch
- Décrire les étapes

Structurer son pitch

- Appropriez-vous ses usages en partageant avec le consultant et les autres participants.
- Identifiez les messages à faire passer en moins d'une minute.
- Structurez votre pitch en 4 étapes.
- Synthétiser pour aller à l'essentiel.

Consolidation et optimisation

- S’entraîner aux différentes structures
- Échangez sur les bonnes pratiques et les astuces.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Sans niveau spécifique**

Métiers associés

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2227627S	Mixte	Guingamp	04/03/2026	03/03/2027

Source : GREF Bretagne #23108830F