

## Objectifs pédagogiques

- Déterminer son public cible et clarifier son offre
- Identifier ses arguments commerciaux et construire sa boîte à outils
- S'adapter au contexte pour valoriser son entreprise
- Maîtriser la prise de parole en public

## Public concerné

- Dirigeant.e TPE, PME
- Indépendant.e
- Salarié.e devant mettre en avant une offre

## Pré-requis

Pas de pré-requis

## Durée

14 h (modulable en fonction des besoins)

## Accessibilité

Dans le cas où une personne en situation de handicap souhaiterait participer à cette formation, vous pouvez contacter la référente handicap d'AVESCO, Aurélie Charrier, afin d'étudier ensemble les adaptations à mettre en œuvre. aurelie@avesco.fr – 06 62 07 04 11

## Pédagogie

- Conditions de mise en œuvre : en présentiel ou en distanciel
- Méthodes pédagogiques utilisées : magistrale, démonstrative, interrogative, découverte, analogique - Alternance des techniques d'animation pour rendre les participants acteurs.
- Livret résumant les concepts clés à retenir remis à la fin de la formation

## Intervenants

- Aurélie Charrier, formatrice en prise de parole en public et coach certifiée, dirigeante Avesco
- Pierre Foucard, expert en communication, formateur, dirigeant d'Errol

## Modalités d'évaluation

- Cette formation n'est pas diplômante. Elle est validée par une attestation de présence et validation des acquis. L'évaluation est réalisée en cours de formation et fin de formation, à travers des jeux, des mises en situation et la définition d'un plan d'action personnalisé.

## Tarifs

- Intra-entreprise : sur devis / Inter-entreprise : 680 euros par participant

## Modalités et délais d'accès

- Intra-entreprises : nous consulter - contact@avesco.fr
- Inter-entreprise : une convention est signée suite à l'inscription. Une convocation est adressée 7 jours minimum avant le début de la formation.

## Programme détaillé

### 1 - Déterminer son public cible et clarifier son offre

- Cartographier son offre ou son projet
- Inclure son offre dans l'éco-système (environnement, concurrence, etc.)
- Définir une proposition de valeur claire et percutante
- Clarifier le message

### 2 - Identifier ses arguments commerciaux et construire sa boîte à outils

- Déterminer le bénéfice client
- Construire sa promesse
- Identifier clairement la plus-value par rapport à ses concurrents
- Sélectionner et maîtriser les mots clés stratégiques pour renforcer le message
- Illustrer ses arguments par des histoires captivantes

### 3 - S'adapter au contexte pour valoriser son entreprise

- Définir les différentes occasions de pitcher (réunions, salons, réseautage, etc.)
- Adapter son pitch en fonction du contexte et l'audience
- Apprendre à captiver l'attention dès les premières secondes
- Gérer les questions et objections de manière professionnelle
- Accrocher son auditoire
- Créer de la proximité avec son prospect

### 4 - Maîtriser la prise de parole en public

- Apprivoiser le stress et gagner en confiance
- Utiliser la voix, le langage corporel et la gestuelle
- Lever ses croyances limitantes
- Oser improviser

Pour s'inscrire, c'est par là  
ou sur le lien plus bas



Pour s'inscrire aux formations inter-entreprises : <https://forms.gle/ph2T9VpJnMtpsfvZ7>