Augmenter son taux de transformation

Convaincre les prospects et les transformer en clients

Durée : 12h
Une séance théorique de 7h.
Une séance pratique de 3h30, 7 à 15 jours plus tard.
1h30 de travail en autonomie entre les deux séances (minimum recommandé).

Modalités : présentiel.

Public : Equipes commerciales.
8 participants maximum.

Prérequis :
Maîtriser l'ensemble des caractéristiques et usages de son produit ou offre de service.
Connaître précisément ses cibles, profils de prospects.
Connaître le cycle de la relation client spécifique à l'entreprise (de l'approche client à la fin du contrat).

Formatrice : Experte en communication et marketing.

Lieu de la formation : Dans les locaux du client ou un tiers-lieu répondant aux normes d'accueil du public à définir ensemble et en visioconférence.

Equipement nécessaire :
Salle isolée, table et chaises.
Écran, vidéoprojecteur et paper-board

Tarif : 3 800 €.
Prestation exonérée de TVA – Art. 261.4.4 a du CGI.

Objectifs pédagogiques :

À l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- **qualifier** une affaire et **sélectionner** les meilleures opportunités ;
- identifier les leviers pour **convaincre** ses prospects ;
- **construire** un discours convaincant et des **arguments** incontestables ;
- anticiper et gérer les **objections** ;
- se mettre dans **les meilleures dispositions** pour conclure la vente.

Contenu de la formation :

Jour 1 :
Calibrer le mental :
- Auto-analyse
- Mise en condition pour gagner
- Représenter son entreprise

Préparer :
- Sélectionner les affaires opportunes
- Définir son objectif
- Profiler son prospect
- Appréhender le cadre du RDV
- Faire preuve de pédagogie pour vulgariser son propos

Construire le pitch :
- Écouter
- Questionner
- Présenter son offre
- Gérer les objections
- Engager l'action du prospect

Rebondir post RDV :
- Marquer son passage
- Relancer

Jour 2 :
- Entraînement
- Analyses croisées des cas préparés par les participants

© **Madame Pitch - Septembre 2026** - SARL au capital de 1000€, SIRET 839 978 046 00010
Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le numéro 32 59 09695 59 auprès du préfet de région Hauts-de-France.

Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre :

- Support pédagogique et fiches-outils fournis au cours de la formation.
- Simulations par le ou les stagiaires.
- Analyse des cas concrets amenés par le ou les stagiaires.
- Apports théoriques (schémas réalisés en direct).

Evaluation des acquis :

- Auto-évaluations initiale et finale
- Implication des stagiaires dans la réalisation des livrables.
- Evaluation des mises en situation par la formatrice

Moyens permettant de suivre l'exécution de la formation :

Feuilles d'émargement signées par les stagiaires et la formatrice, par séance.

Validation de la formation :

Une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation est remise aux stagiaires à l'issue de la formation.

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

Madame Pitch s'engage à mettre en œuvre les adaptations pédagogiques et l'accessibilité physique permettant aux personnes en situation de handicap de suivre leur parcours de formation dans les meilleures conditions, et ainsi d'optimiser leurs chances de réussite.

Les commanditaires de formations et/ou les apprenants sont invités à faire connaître à Marine Cornavin (référente Handicap) toute caractéristique à prendre en compte.

Modalités et délais d'accès à la formation :

Formation collective.

Peut être prise en charge par l'OPCO du Client sous réserve d'accord du financeur.

Sous réserve des disponibilités des calendriers du Client et de la Formatrice, le planning de formation est mis en place dès la validation du devis et versement de l'acompte.

© **Madame Pitch - Septembre 2026** - SARL au capital de 1000€, SIRET 839 978 046 00010
Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le numéro 32 59 09695 59 auprès du préfet de région Hauts-de-France.