formagora
02 53 20 68 68
hello@formagora.fr
www.formagora.fr

PROGRAMME DE FORMATION PROFESSIONNELLE

LA FORMATION : « Réussir son pitch commercial »

Durée : 7 heures
Nombre de minimum d'inscrits : 4
Nombre de places : 8
Coordination : Patricia MORREVE - 06 24 71 06 32 - patricia@formagora.fr
Programme de formation actualisé le 17/06/2026

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Cette formation extrêmement opérationnelle vous permet de construire votre Pitch, le benchmarcker auprès de pairs commerciaux et vous entraîner à le présenter. Les occasions de dérouler son Pitch sont nombreuses pour les commerciaux.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS DE FORMATION

A l'issue de la formation et en situation professionnelle, les participants seront capables de :

- Savoir se présenter rapidement pour donner envie à un nouveau contact de poursuivre la relation
- Convaincre un prospect d'accorder un rendez-vous
- Se présenter à un nouveau contact sur un salon
- Être à l'aise en toute circonstance
- Valoriser son activité en marquant les esprits

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Pendant la formation, les participants développent des capacités à :

- Connaître les fondamentaux de la communication
- Apprendre la méthodologie permettant de se présenter de manière concise, claire et percutante
- Préparer son pitch commercial en se différenciant
- Mettre en situation son pitch

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

CONTENU DE LA FORMATION

Introduction de la formation :

- Présentation du formateur
- Rappel des objectifs de la formation
- Présentation détaillée du programme
- Recueil des attentes précises des participants

1 - Les fondamentaux :

- Vendre, c'est d'abord communiquer, connaissance du schéma de la communication adapté à la relation client/vendeur
- Se préparer mentalement et physiquement

FORMAGORA SARL, 40 Allée de la Saulaie, 49800 Trélazé
Au capital de 15 000 € - N° SIRET : 884 745 555 00026 RCS Angers - Code APE : 7022Z - TVA : FR 69 884 745 555
Certificat QUALIOPI n° 24FOR00305.1
N° NDA 52 49 03673 49 enregistré auprès du Préfet de la région Pays de Loire - Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat.

PF 2026 – V12
MAJ : 12/01/2026

- Développer l'écoute active, l'empathie
- Prendre conscience de l'importance des mots, des gestes, de la voix, du regard
- Utiliser un langage et une gestuelle adaptée au client et au contexte

2 - La réalisation d'un Pitch percutant :

- Les règles de base pour réaliser un Pitch accrocheur et percutant
- Le Pitch et sa structure
- Rédaction d'un Pitch pour un face à face
- Rédaction d'un Pitch pour une présentation face au public
- Prendre conscience de l'importance des mots, des gestes, de la voix, du regard, pour convaincre l'interlocuteur

3 - La mise en pratique :

- Entraînements et présentation de Pitch filmés
- Analyse et débriefing des prestations pitchées
- Analyse de la position de l'interlocuteur dans le processus d'achat

Bilan de la formation

- Retour sur les attentes des stagiaires
- Bilan et conclusion de la formation

Bonus

- Après la formation, dans un délai de 2 mois, les stagiaires ont la possibilité de contacter le formateur pour toutes questions

Un temps d'échanges est prévu à chaque fin de séance : questions des participants et réponses du formateur.

ÉQUIPEMENTS ET MATÉRIELS UTILISÉS

Le formateur utilise des Google Slides / Powerpoint, vidéos et cas pratiques réels.
Le support de formation sera partagé à l'ensemble des participants.

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne en charge des ventes et de la communication souhaitant intéresser rapidement des interlocuteurs difficiles à toucher Dirigeant, Commercial, Manager commercial, Responsable communication/marketing....

PRÉREQUIS

- Connaître ses produits et/ou prestations proposés

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Notre responsable formation étudiera les adaptations possibles pouvant être mises en place pour suivre la formation.

DÉLAI D'ACCÈS

L'accès de la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 15

FORMAGORA SARL, 40 Allée de la Saulaie, 49800 Trélazé
Au capital de 15 000 € - N° SIRET : 884 745 555 00026 RCS Angers - Code APE : 7022Z - TVA : FR 69 884 745 555
Certificat QUALIOPI n° 24FOR00305.1
N° NDA 52 49 03673 49 enregistré auprès du Préfet de la région Pays de Loire - Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat.

PF 2026 – V12
MAJ : 12/01/2026

jours à 2 mois selon le mode de financement.

MESURES SANITAIRES

Afin d'assurer une sécurité optimale aux participants et au formateur, l'entité bénéficiaire s'engage à respecter les mesures sanitaires mises en place dans un contexte d'endémie, d'épidémie ou de pandémie.
Si les conditions ne sont pas réunies, il sera possible de réaliser la formation en distanciel ou de la reporter.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation se déroulera en présentiel au sein des locaux de l'entité bénéficiaire
La formation se déroulera en distanciel synchrone

Le formateur utilise les méthodes expositives, interrogatives, démonstratives et actives. Il apporte des apports techniques et pratiques, couplés avec des cas pratiques afin d'intégrer au mieux les nouvelles connaissances et compétences. Aussi, les participants sont invités à participer activement aux études de cas concrets, ateliers de travail, débats et mises en situation, réalisés aussi bien de façon individuelle et sous-groupe pour stimuler les échanges. (Simulations de Pitch avec enregistrement vidéo et débriefing.) Debriefing individuel et collectif

ÉVALUATIONS

Modalités d'évaluation :

- Un test d'évaluation des compétences est administré auprès des participants avant l'entrée en formation.
- Une évaluation diagnostique orale est réalisée en début de formation pour recueillir les attentes des participants et vérifier que celles-ci correspondent bien aux objectifs de la formation (permettant d'éviter les mauvaises orientations et ruptures de parcours).
- Des évaluations formatives via des questions orales seront effectuées au cours de la formation.
- En fin de formation, un quizz est réalisé afin de mesurer l'assimilation des connaissances et compétences.

Modalités d'évaluation de la formation :

- A la fin de la formation, une évaluation à chaud de la formation est réalisée par les participants.

Modalités de suivi :

- Une liste des émargements sera remise à l'entité bénéficiaire ainsi qu'un certificat de réalisation.

VALIDATION / CERTIFICATION

● A l'issue de la formation, les acquis de connaissances seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM, quizz, mise en situation…). Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
● La formation n'est ni inscrite au RNCP, ni au RS.

RÉFÉRENCES DU FORMATEUR

Les formateurs formagora sont référencés sur la base de leurs expertises dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Pour plus de précisions sur les expertises et qualifications du formateur, merci de nous contacter.

VOS CONTACTS

FORMAGORA SARL, 40 Allée de la Saulaie, 49800 Trélazé
Au capital de 15 000 € - N° SIRET : 884 745 555 00026 RCS Angers - Code APE : 7022Z - TVA : FR 69 884 745 555
Certificat QUALIOPI n° 24FOR00305.1
N° NDA 52 49 03673 49 enregistré auprès du Préfet de la région Pays de Loire - Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat.

PF 2026 – V12
MAJ : 12/01/2026

Contacts utiles pour vous apporter des précisions sur les modalités techniques et pédagogiques de cette formation :

- Pour une précision technique : Emeline au 07 79 12 17 23 - emeline@formagora.fr
- Pour une précision pédagogique : Patricia au 06 24 71 06 32 - patricia@formagora.fr

INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE POUR CE PROGRAMME

- Nombre de stagiaires formés en 2025 : N/A
  - Satisfaction globale moyenne : N/A /10
  - Note générale de la formation : N/A /10
  - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : N/A /10

Pour plus de précisions sur les indicateurs de ce programme, merci de nous contacter.

INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE GLOBAUX *

- Nombre total de stagiaires formés par formagora en 2025 : 1 096
- Nombre total de formations réalisées par formagora en 2025 : 144
- Nombre d'évaluations de satisfaction reçues : 1 051 évaluations
  - Satisfaction globale moyenne : 9,55 /10
  - Note générale de la formation : 9,14 /10
  - Préparation et organisation de la formation : 9,42 /10
  - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : 9,88 /10

** Toutes formations confondues*

RÉFÉRENCEMENTS POSSIBLES

OPCO, Fonds de formation des travailleurs indépendants, France Travail, Formiris, VIVEA.
Non finançable par le CPF.

FORMAGORA SARL, 40 Allée de la Saulaie, 49800 Trélazé
Au capital de 15 000 € - N° SIRET : 884 745 555 00026 RCS Angers - Code APE : 7022Z - TVA : FR 69 884 745 555
Certificat QUALIOPI n° 24FOR00305.1
N° NDA 52 49 03673 49 enregistré auprès du Préfet de la région Pays de Loire - Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat.

PF 2026 – V12
MAJ : 12/01/2026