

Nouveauté

Ref. C24PITCHSALES

Réussir son pitch commercial avec le storytelling

Structurer votre pitch pour convaincre en rendez-vous client

2 jours (14 heures)

Initiation

Présentiel ou classe à distance

à partir de

1 495 € HT par personne (TVA en vigueur) Repas inclus en présentiel

Contenu mis à jour le 30/09/2026. Document téléchargé le 07/10/2026.

Réussir son pitch de vente est une compétence clé pour convaincre efficacement en rendez-vous et se démarquer de la concurrence. Cette formation au **pitch commercial** vous fournit les outils essentiels pour structurer, personnaliser et raconter une histoire qui engage votre auditoire, tout en renforçant votre impact en situation réelle.

Pourquoi suivre cette formation ?

- Maîtriser les **techniques de pitch commercial** et créer un argumentaire adapté aux besoins de vos clients (B2B ou B2C).
- S'initier au **storytelling vente**, pour transformer vos présentations en récits captivants.
- Renforcer vos compétences en communication verbale et non verbale pour présenter avec assurance et impact.

Durant cette formation, vous découvrirez des techniques clés et des outils pratiques pour concevoir, personnaliser et livrer des pitches percutants qui transforment les prospects en clients fidèles.

Objectifs

- Créer une histoire captivante qui embarque le client
- Raconter votre offre commerciale comme la réponse aux besoins des clients
- Persuader et convaincre malgré les résistances ou les objections
- Ajuster votre discours et rebondir.

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

Compétences acquises

Structurer, personnaliser et délivrer un pitch percutant adapté à votre interlocuteur et au contexte commercial.

À qui s'adresse cette formation ?

Commerciaux, consultants, chargés de relation client.

Prérequis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Programme

1 Pendant votre formation

Réussir son pitch commercial avec le storytelling

Jour 1 – Construire un pitch structuré et impactant

Structurer un argumentaire commercial pertinent

- Définir le pitch commercial : un outil stratégique pour convaincre et vendre
- Clarifier son objectif : informer, convaincre, vendre
- Identifier sa cible et ses attentes
- Identifier les besoins spécifiques du client
- Élaborer une proposition de valeur unique (USP) liée à des bénéfices concrets
- Utiliser les techniques de structuration : Modèle AIDA (Attention, Intérêt, Désir, Action)
- **Atelier pratique** : Concevoir un argumentaire structuré et personnalisé sur un produit/service réel.

Personnaliser son pitch pour convaincre

- Adapter son discours selon les profils (BtoB / BtoC / décideur)
- Intégration d'éléments différenciateurs pour se démarquer de la concurrence.
- Ajuster son niveau de langage et ses arguments
- **Atelier pratique** : Adapter son pitch à un client type (persona).

Intégrer le storytelling pour marquer les esprits

- Appréhender les fondamentaux du storytelling appliqué au business
- Construire une histoire orientée client
- Utiliser émotions, preuves et narration pour convaincre

Jour 2 – Performer à l’oral et convaincre dans la relation commerciale

Renforcer son impact à l’oral

- Maîtriser sa voix : rythme, intonation, articulation
- Optimiser sa posture et son langage non-verbal
- Gérer le stress et gagner en présence
- Adapter sa communication au distanciel
- **Jeux théâtraux** : Comprendre l’influence du non-verbal dans la communication.
- **Atelier pratique** : Simulations de prise de parole pour renforcer la confiance et l’impact.

Convaincre et engager son interlocuteur

- Développer votre capacité à convaincre : choisir des mots forts, rester positif, susciter l’écoute et l’interactivité
- Créer de l’interaction et capter l’attention
- Maintenir l’engagement tout au long du pitch
- Conclure efficacement un pitch commercial

Convaincre malgré les objections

- Identifier les typologies des objections fréquentes en contexte commercial (prix, timing, concurrence, besoin)
- Maîtriser les techniques d’écoute active et d’assertivité adaptées aux négociations commerciale
- Techniques de persuasion : reformulation, preuve sociale, storytelling de réassurance
- Préparer des réponses adaptées et improviser avec aisance.
- **Atelier pratique** : Répondre aux objections clients en situation réelle.

Challenge Pitch – mise en situation réelle

- Préparer un pitch en trois étapes :
 - Capter l’attention avec une accroche commerciale forte.
 - Créer l’envie en illustrant des bénéfices clients clairs.
 - Ancrer les bénéfices pour conclure efficacement (techniques de closing).
- Présentation en conditions réelles
- Feedback collaboratif et axes d’amélioration

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Intervenants

Marie TOUBLANC

Formatrice experte en storytelling
& facteurs humains pour
embarquer, convaincre, unir,
fédérer...

Modalités pédagogiques

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.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une matrice pédagogique adaptée pour permettre un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés.

Cette matrice prévoit une alternance de temps de connexion en groupe et de séquences de déconnexion pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

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

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Détails de la session

Du 4 octobre 2027 au 5 octobre 2027 (2 jours / 14 heures)

À distance

Du 4 octobre 2027 au 5 octobre 2027

À distance

- 4 octobre 2027 9h00 – 17h30
- 5 octobre 2027 9h00 – 17h30