

Outil

# Un pitch orienté clients

**1Pulser**  
Développement Commercial

Commercialisons  
avec plaisir



*Bonjour,*

*Je suis (votre PRENOM) .....*

*de la société (NOM de votre structure) .....*

*Je suis spécialisé en (ACTIVITE et SPECIFICITE)*

*.....*

*Je propose (PRODUIT/SERVICE : OFFRE)*

*.....*

*au service de (CIBLE : à qui mon offre s'adresse en*

*priorité ?) .....*

*et je permets à mes clients de (BÉNÉFICES CLIENTS)*

*.....*

*car (MA VOCATION : ce qui a du sens pour moi).....*

*.....*

## NOS CONSEILS

- Utilisez seulement les éléments qui vous correspondent (personnel, professionnel) Restez-vous-même !
- Utilisez du vocabulaire simple, évitez le jargon d'expert.
- Soyez présent à vous-même pour être présent à votre interlocuteur.
- Vous pouvez raconter une histoire ou utiliser une métaphore à partir d'un constat que vous avez fait.
- Faites vous plaisir ! Souriez et transmettez votre savoir faire avec élan.

« Bonjour, et enchanté... »

L'objectif d'une présentation est de créer du lien.

Tant que l'on n'a pas initié la relation, on ne peut pas faire passer le contenu ; c'est sûrement pour cela que ces premières minutes d'échange sont primordiales d'un point de vue commercial.

**On vous propose ici :**

- ✓ une phrase « type »
- ✓ 5 conseils majeurs

Cela pourrait vous permettre d'être plus à l'aise et d'optimiser votre présentation.



**Pour aller plus loin...**

**Contactez-nous**

**+33(0)4 79 33 13 04**

**www.1pulser.fr**