

Friday Pitch

# C'est la rentrée : reboostez votre commercialisation !

1Pulser  
Développement Commercial

Commercialisons  
avec plaisir



Avec un bon PITCH...

# Quand Pitcher ?

Friday Pitch

**1Pulser**  
Développement Commercial

Commercialisons  
avec plaisir



© Toute reproduction, diffusion ou usage sans l'autorisation de la société. 1Pulser est interdite.



# Comment Pitcher ?

Friday Pitch

**1Pulser**  
Développement Commercial

Commercialisons  
avec plaisir



Éléments  
de forme

- Être présent à soi pour être présent à l'autre.
  - Porter un intérêt sincère à mon interlocuteur.
  - Être conscient de mon intention.
- ➔ Par conséquent, ma voix et ma posture s'alignent.



Éléments  
de fond

Nom, prénom, structure, métier, spécialisation, caractéristique, localisation, zone d'intervention géographique (zone de chalandise), cible clients, expérience, exemples concrets, méthodologie de travail, valeurs, vision, constat, avec un vocabulaire simple et compréhensible de tous...

➔ Je choisis mes ingrédients.



Cohérence et efficacité du Pitch

Friday Pitch

# Où Pitcher ?

**1Pulser**  
Développement Commercial

Commercialisons  
avec plaisir



© Toute reproduction, diffusion ou usage sans l'autorisation de la société 1Pulser est interdite.



Friday Pitch

# Pourquoi bien Pitcher ?

- Générer des opportunités commerciales grâce à une **expression claire** de mon activité
- **Susciter** plus rapidement et plus facilement **l'intérêt** de mon interlocuteur
- Rester moi-même et **être à l'aise** à chaque rencontre
- Communiquer précisément mon **positionnement** et ce qui me caractérise

**1Pulser**  
Développement Commercial

Commercialisons  
avec plaisir



# Un exemple de structure type



**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).....**

**.....**

# Conseil

- Utilisez seulement les éléments qui vous correspondent (personnels, professionnels) **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
- Faîtes vous **plaisir** ! Souriez et transmettez votre savoir faire avec élan.



Friday Pitch

# Action !

- Allez vous présenter à des personnes que vous ne connaissez pas (...des **prospects**)
- Allez voir des **clients** et des **anciens clients** pour leur donner des nouvelles
- Allez discuter avec des **partenaires / prescripteurs...**
- Allez passer du bon temps !

**1Pulser**  
Développement Commercial

Commercialisons  
avec plaisir





Friday Pitch

# BON PITCH

et

# Bonne commercialisation !

**1Pulser**  
Développement Commercial

Persuader-  
Rencontrer

Argumenter  
Découvrir

Négocier  
Co-construire

Vendre  
Laisser acheter

Conclure  
Se revoir

Commercialisons  
avec plaisir

