



Maîtriser votre elevator pitch !

Vous Former
avec AMIFOR

MARKETING

Vous voulez faire des rencontres réseaux, un véritable outil de prospection.
Vous voulez augmenter votre capacité à décrocher un rendez-vous par ce biais !

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les règles de la communication en face à face
- Etre capable de se présenter de manière séduisante
- Savoir entretenir et activer son réseau

Méthodes pédagogiques

- Construire son propre pitch
- Tester son pitch devant le groupe
- Jeux de rôles

Contenu

Bases et principes de la communication en face à face

Un speed dating business, ça se prépare !

Préparer sa « bande annonce » ou « elevator pitch » en 4 questions

- Qui suis-je ?
- A quoi je sers ?
- Pourquoi j'existe ?
- Quelle est ma différence ?

Le suivi des rencontres réseau



Photo : Christèle BARAL

Durée : 1 jour

Par qui ?

Pilote : Christèle BARAL

Formatrice des forces de ventes en entreprise.

Co-pilote : En fonction des caractéristiques et besoins de l'entreprise

Pour qui ?

Cadres et dirigeants souhaitant optimiser leurs rencontres réseaux



Quelques références : Journée de la PME (CCI Havre)

Résultats

- Maîtriser son savoir-être lors des rencontres réseaux
- Etre capable de capter l'attention d'un interlocuteur en moins de 2 mn
- Entretenir ses rencontres réseaux

Les + d'AMIFOR

- Apports théoriques et exercices pratiques d'application face au groupe pour améliorer sa présentation.

