RELATION CLIENT

FICHE PROGRAMMATION

PRESENTER SON PITCH A SES CLIENTS ANGLOPHONES

Public

Chef(fe) d'entreprise,Dirigeant(e) TPE,Etablissement exportateur de marchandises produites localement,Porteur(teuse) de projet,Responsable commercial(e)

Prérequis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Identifier les éléments forts de son offre à valoriser dans le pitch
- Structurer son intervention (accroche, discours, conclusion)
- Présenter son intervention en anglais

Contenu

Séance 1 : Les bases du pitch et la structure d'un pitch commercial efficace.
Introduction aux différents types de pitch : définition du pitch et de son importance, notamment pour les marchés anglophones.
Les éléments essentiels du pitch : structure, clarté, concision et authenticité.
Mise en application : réflexion sur son objectif et ses points clés (entreprise, produit, service, valeur ajoutée)
Introduction à l'Interprétation : Techniques de présentation (avec un pitch existant), focus sur l'émotion et l'empathie.
Travail en intersession : recherches culturelles sur le pays ciblé, rédaction d'une première version pour la séance suivante.

Séance 2 : Affiner et personnaliser le pitch en fonction de l'audience et du contexte.
Retour sur les productions personnelles et échanges
Approfondissement des techniques de Pitch :
- Adapter son pitch à différentes situations et audiences.
- L'art de la narration et l'utilisation de métaphores.

Atelier pratique : personnalisation du pitch
- Exercice en binômes : adaptation du pitch pour un public spécifique (ex. investisseurs, clients internationaux).
- Présentation en binômes et feedback immédiat.

Techniques de Prise de Parole et Gestion du Stress
Mise en Pratique en anglais: Simulation de Pitch

Séance 3 : Finaliser les pitchs et s'entraîner dans des conditions réalistes.
A ce stade, les pitch sont tous traduits en anglais.
Retours et ajustements (30 minutes)
Retour sur les exercices de la séance précédente.
Répétition en conditions réelles : pitch devant différents groupes de participants.
Exercices de questions-réponses pour se préparer aux éventuelles interrogations des auditeurs.
Vidéos et analyse (45 minutes)
Perfectionnement final