



## COMMENT RÉUSSIR SON ELEVATOR'S PITCH ? Comment convaincre son interlocuteur en 45 secondes (le temps d'un trajet en ascenseur) que vous êtes le candidat idéal?



Vos objectifs deviennent les nôtres

### Objectifs

- Faire sa promotion en temps limité
- Être synthétique
- Attiser la curiosité de son interlocuteur
- Se démarquer de la concurrence
- Obtenir un RDV

### Public

Étudiants toutes filières

### Pré-requis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation

### Durée de la formation, dates et lieu

Horaires : 9H – 12 H / 13 H – 17 H

Lieu : en vos locaux ou chez Formateam

### Programme de la formation

Méthode pédagogique en 3 étapes

1. méthodes expositive et interrogative
2. mise en pratique
3. passage oral

Exercices : Élaborer son pitch

Évaluation des acquis : Notation de la qualité de l'entretien : 1 à 4 (1 faible => 4 excellent)

### Points forts et démarche pédagogique

Des outils pour gagner en aisance dans sa relation avec les clients

De nombreuses mises en situation permettant aux participants de se mettre à la place du client et d'acquérir les bons automatismes

Une formation très opérationnelle : réflexion sur ses propres situations professionnelles et plan de progrès personnalisé permettant une mise en application dès le retour en entreprise.