



# Pitcher avec impact : représenter et vendre en face à face

## OBJECTIFS

- Formuler de manière concise et claire un projet, une idée, un produit ou un service.
- Captiver et persuader votre interlocuteur en un laps de temps réduit.
- Maîtriser l'art du pitch pour aligner votre offre avec les attentes des clients.
- Établir un lien fort et engageant avec votre audience.

## PROGRAMME DE FORMATION

Introduction au « Pitch »	<ul style="list-style-type: none"><li>• Composants Essentiels</li><li>• Adaptabilité du Pitch</li><li>• Langage Corporel</li><li>• Gestion du Stress et Confiance en Soi</li></ul>
Elaboration pratique du pitch de vente	<ul style="list-style-type: none"><li>• Techniques d'Accroche</li><li>• Techniques de Conclusions (appels à l'action, etc.)</li><li>• Elaboration du pitch et tests</li></ul>
Les Différents Types de Pitch	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pitch de vente</li><li>• Pitch façon storytelling</li></ul>



# Modalités pratiques

## **PUBLIC CIBLE**

- Responsables commerciaux et tout profil impliqué dans le développement commercial de l'entreprise et souhaitant optimiser sa prise de parole et la présentation de son entreprise, ses produits et services
- Les profils de communicants et marketeurs impliqués dans la présentation orale et écrite de l'entreprise, de ses produits et services et souhaitant développer ses capacités de conviction et de séduction

## **PRE-REQUIS**

Aucun : les participants doivent être amenés par leur fonction à présenter de manière orale l'entreprise, ses services ou produits dans un objectif commercial

**DUREE** 07h00 de formation intra-entreprise uniquement

**DATES** à partir du 6/01/2026 – à définir avec le formateur

**TARIFS** sur devis

**NOMBRE DE PARTICIPANTS** min 3 – max 10

## **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

- Formation collective dispensée en présentiel uniquement
- Acquisition de compétences techniques, pratiques et opérationnelles basée sur : des cas pratiques, des fiches techniques claires et structurées, la pratique du pitch suivi d'un retour personnalisé.
- Modalités d'évaluation des acquis
  - Évaluation préalable à la formation via un autodiagnostic.
  - Évaluation continue des acquis tout au long de la formation.
  - Évaluation finale de l'atteinte des objectifs pédagogiques en fin de formation.
  - Suivi et appréciation de la formation

## **MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS À LA FORMATION :**

Formateur certifié Qualiopi – possibilité de prise en charge par votre OPCO

Formulaire d'inscription [CLIQUEZ ICI](#)



# Formateur

Siegfried HAACK, Consultant



Siegfried a deux passions dans la vie : la vente et la prise de parole en public. Très jeune, il fait l'expérience douloureuse d'une présentation orale ratée. Il n'a alors plus qu'une seule obsession : apprendre à présenter toujours plus efficacement !

Durant ses 35 ans d'expérience dans la vente et le management pour le compte de sociétés locales, nationales et internationales, aussi bien en BtoB qu'en BtoC, il s'aperçoit que ceux qui inspirent le monde sont ceux qui présentent le mieux leurs idées et projets.

Il poursuit sa quête sur l'art oratoire et devient membre de l'Association Toastmasters International dont la vocation est d'aider ses membres à devenir de meilleurs communicateurs et leaders. Siegfried a été élu Directeur du District 59 en 2018-2019. A ce titre, il a dirigé un réseau de 3600 personnes réparties dans 126 clubs de 5 pays (Belgique, France, Luxembourg, Monaco et Pays-Bas).

Champion de France de discours en français (2012 - Luxembourg) et Maître Praticien en PNL, il dispense avec bonheur conférences et formations sur le dépassement de soi, l'art de la vente et les présentations orales impactantes ! Sa marotte ? Le storytelling !

Aujourd'hui, Siegfried aide ses clients à présenter mieux pour vendre plus de leurs produits, de leurs messages et... d'eux-mêmes.