Développer ses compétences en négociation commerciale

Réussir son pitch commercial avec le storytelling

2 jours (14h00) | ★★★★½ 4,6/5 | CIAL-C24PITCHSALES | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 550 € ht

Formations Compétences Métier › Performance commerciale › Développer ses compétences en négociation commerciale

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Créer une histoire captivante qui embarque le client
- Raconter votre offre commerciale comme la réponse aux besoins des clients
- Persuader et convaincre malgré les résistances ou les objections
- Ajuster votre discours et rebondir.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une matrice pédagogique adaptée pour permettre un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés.
Cette matrice prévoit une alternance de temps de connexion en groupe et de séquences de déconnexion pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.
Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Prérequis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

Public concerné

Commerciaux, consultants, chargés de relation client.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Jour 1 - Construire un pitch structuré et impactant

Structurer un argumentaire commercial pertinent

- Définir le pitch commercial : un outil stratégique pour convaincre et vendre
- Clarifier son objectif : informer, convaincre, vendre
- Identifier sa cible et ses attentes
- Identifier les besoins spécifiques du client
- Élaborer une proposition de valeur unique (USP) liée à des bénéfices concrets
- Utiliser les techniques de structuration : Modèle AIDA (Attention, Intérêt, Désir, Action)
- **Atelier pratique** : Concevoir un argumentaire structuré et personnalisé sur un produit/service réel.

Personnaliser son pitch pour convaincre

- Adapter son discours selon les profils (BtoB / BtoC / décideur)
- Intégration d'éléments différenciateurs pour se démarquer de la concurrence.
- Ajuster son niveau de langage et ses arguments
- **Atelier pratique** : Adapter son pitch à un client type (persona).

Intégrer le storytelling pour marquer les esprits

- Appréhender les fondamentaux du storytelling appliqué au business
- Construire une histoire orientée client
- Utiliser émotions, preuves et narration pour convaincre

Jour 2 - Performer à l'oral et convaincre dans la relation commerciale

Renforcer son impact à l'oral

- Maîtriser sa voix : rythme, intonation, articulation
- Optimiser sa posture et son langage non-verbal
- Gérer le stress et gagner en présence
- Adapter sa communication au distanciel
- **Jeux théâtraux :** Comprendre l'influence du non-verbal dans la communication.
- **Atelier pratique :** Simulations de prise de parole pour renforcer la confiance et l'impact.

Convaincre et engager son interlocuteur

- Développer votre capacité à convaincre : choisir des mots forts, rester positif, susciter l'écoute et l'interactivité
- Créer de l'interaction et capter l'attention

- Maintenir l'engagement tout au long du pitch
- Conclure efficacement un pitch commercial

Convaincre malgré les objections

- Identifier les typologies des objections fréquentes en contexte commercial (prix, timing, concurrence, besoin)
- Maitriser les techniques d'écoute active et d'assertivité adaptées aux négociations commerciale
- Techniques de persuasion : reformulation, preuve sociale, storytelling de réassurance
- Préparer des réponses adaptées et improviser avec aisance.
- **Atelier pratique** : Répondre aux objections clients en situation réelle.

Challenge Pitch – mise en situation réelle

- Préparer un pitch en trois étapes :
  - Capter l'attention avec une accroche commerciale forte.
  - Créer l'envie en illustrant des bénéfices clients clairs.
  - Ancrer les bénéfices pour conclure efficacement (techniques de closing).
- Présentation en conditions réelles
- Feedback collaboratif et axes d'amélioration

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d’évaluation des acquis

- En cours de formation, par des exercices pratiques
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.