



Adresse : 20 rue Ernest Mottay 49000 Angers

E-mail : contact@latelierdespassages.fr

Tel : 06.63.83.34.81

Maximiser ses chances d'obtenir un rdv de vente en tant qu'indépendant.e (B2B ou B2C) (1 jour)

Une journée pour prendre confiance, savoir se présenter pour obtenir des rdvs avec des prospects

Vous êtes indépendants & vous vous dites :

- Je suis bon dans mon métier mais je ne sais pas me vendre
- La prospection me fait peur et je la décale toujours à demain
- Ma prospection se termine toujours pas un non ou un silence
- Mon activité d'indépendant plafonne
- J'hésite à abandonner mon statut d'indépendant
- Mes revenus dépendent à 100% du bouche à oreille ou de la sous-traitance
- J'ai un projet qui m'enthousiasme mais j'ai peur de ne pas savoir convaincre des clients, je me sens figée sans savoir par où commencer

Objectifs généraux :

Avec notre formation, vous atteindrez les objectifs suivants :

- Être capable de se présenter à un interlocuteur inconnu dans un contexte professionnel informel
- Susciter l'intérêt pour obtenir un rendez-vous de vente

Compétences visées :

- Construire un pitch structuré et synthétique adapté à un format court (1min et 3min)
- Identifier le temps disponible pour se présenter
- Maîtriser ses émotions pour oser se présenter
- Présenter oralement son pitch de manière fluide et impactante

Public visé :

Indépendants, entrepreneurs, porteurs d'un projet en création d'entreprise

L'Atelier des Pas Sages

Adresse: 20 rue Ernest Mottay 49000 Angers

Numéro SIRET : 988 002 689 00012



Adresse : 20 rue Ernest Mottay 49000 Angers

E-mail : contact@latelierdespassages.fr

Tel : 06.63.83.34.81

Prérequis :

disposer d'une offre commerciale ou à minima d'un projet de création d'entreprise. Formation en visioconférence : disposer d'un ordinateur.

Accessibilité :

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Si vous pensez être une personne en situation de handicap, questionnez-nous. Nous répondrons au mieux à la prise en compte de vos besoins.

Délais d'accès :

L'accès à la formation est soumis à un délai de 14 jours incompressibles sous réserve que les modalités d'inscriptions soient respectées.

Programme de la formation :

→ Avant la formation:

◆ Compléter :

- Le questionnaire d'auto-positionnement
- La fiche "Mon ADN pro" (Identifier ses éléments différenciants)

→ Pendant la formation :

◆ Être capable de se présenter à un interlocuteur inconnu dans un contexte professionnel informel

- Intégrer les composantes d'un pitch oral
Moyens pédagogiques : Analyse de capsules vidéos (bons et mauvais)
- Rédiger et enregistrer ses pitches 1min et 3min
Moyens pédagogiques : Trame de pitch, la fiche "Mon ADN pro", enregistrement vidéo
- Analyser l'impact de ses pitches sur le groupe
Moyens pédagogiques : Visionnage croisé des vidéos + feedback en sous-groupes + Grille de co-évaluation à 2 critères (clarté, différenciation)
- Améliorer ses pitches pour un impact fort
Moyens pédagogiques : conseils ciblés par le groupe et l'intervenant. Tout l'après-midi, jeu "Pitch 1 min à la volée" (tirage au sort)

L'Atelier des Pas Sages

Adresse: 20 rue Ernest Mottay 49000 Angers

Numéro SIRET : 988 002 689 00012



Adresse : 20 rue Ernest Mottay 49000 Angers

E-mail : contact@latelierdespassages.fr

Tel : 06.63.83.34.81

- Identifier les blocages émotionnels fréquents face à la prise de parole en prospection

Moyens pédagogiques : Carte des blocages types + fiche technique "3 techniques anti-stress express"

◆ Susciter l'intérêt pour obtenir un rendez-vous de vente

- Adapter son discours pour verrouiller un rendez-vous

Moyens pédagogiques : Liste de formulations-clés + adaptation du script

- Valider son pitch idéal avec une grille d'impact

Moyens pédagogiques : Jeux de cartes "Situations Recto / Verso" + Grille d'impact à 3 niveaux (message / posture / appel à l'action).

Le prospect a 3 options : "Oui / Plus tard / Non merci" mais doit justifier sa réponse (feedback)

- Travailler les réponses aux objections les plus courantes

Moyens pédagogiques : Fiche "Réponses aux objections types" (répartition par profil SONCASE) + Jeu "Objection Challenge"

◆ Evaluation des acquis

Moyens pédagogiques : Jeu BINGO

→ Après la formation :

- ◆ suivi du plan d'action individuel
- ◆ point d'étape individuel à J+30

Dates :

A définir

Lieux :

Classe virtuelle / visioconférence

Durée :

1 jour (7H)

Tarif :

250 € HT par participant

Nombre de participants :

Groupes de 6 à 10 participants

L'Atelier des Pas Sages

Adresse: 20 rue Ernest Mottay 49000 Angers

Numéro SIRET : 988 002 689 00012



Adresse : 20 rue Ernest Mottay 49000 Angers

E-mail : contact@latelierdespassages.fr

Tel : 06.63.83.34.81

Points forts de la formation :

- Support technique permanent pour gérer les soucis éventuels
- Nombre limité de participants par session pour maximiser la personnalisation des échanges

Modalités pédagogiques :

- Ludopédagogie : utilisation du jeu pour favoriser la compréhension et l'ancrage (mémorisation)
- Pédagogie participative : Travail en groupe et en sous-groupes avec partage d'expérience
- Sketchs de mises en situation et exercices d'application

Équipe pédagogique :

- Valérie Hordé :
25 ans d'expérience en vente, management et formation. Formée à la CNV, DISC, LSP, neurosciences appliquées.
- Philippe Merlet :
30 ans en innovation, tech & conseil. Facilitateur LSP, formé à la CNV, DISC, IA et méthodes collaboratives.

Validations / Certifications :

Un positionnement est réalisé en début de formation.

A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation.

Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.