Construire son pitch commercial en 5 étapes

Vente et négociation · 11 min de lecture · Débutant

Ce que vous saurez faire

1. Formuler le problème du client avant de parler de son offre.
2. Construire un pitch en cinq étapes qui tient en une minute.
3. Adapter son pitch selon l’interlocuteur et le contexte de l’échange.

La question qui revient partout

1. « Alors, vous faites quoi exactement ? »
2. Une liste de services ne retient personne
3. Partir du problème de votre interlocuteur

Nommer la cible et son problème

1. Une cible floue rend la suite inaudible
2. « Je travaille avec les restaurateurs indépendants lyonnais »
3. Le problème décrit comme le client le dirait

Une solution dite simplement

1. Une ou deux phrases sans jargon
2. Bannir « solution globale » et « 360 degrés »
3. Décrire ce que vous faites vraiment

Une preuve, puis une question

1. Un exemple réel, sans nommer le client sans accord
2. Jamais de chiffre inventé
3. « Et chez vous, comment se passent les soirs de semaine ? »

Trois longueurs selon la situation

1. Dix secondes : cible, problème, question
2. Une minute : les cinq étapes en rendez-vous
3. Écrit : quatre ou cinq phrases pour un e-mail ou LinkedIn

Ce qui affaiblit un pitch

1. L’historique et la date de création en ouverture
2. Un texte récité sans regarder la réaction
3. Tous les services enchaînés et aucune question finale

Exemple assemblé : une recruteuse à Grenoble

1. PME industrielles de l’Isère qui cherchent des techniciens
2. Recherche directe et sélection courte de profils vérifiés
3. Moins d’une minute, aucun mot technique

Exercice : enregistrer votre pitch

1. Une phrase par étape, puis chasse au jargon
2. S’enregistrer avec puis sans le texte
3. Tester sur trois personnes et noter leurs réactions

L’essentiel à retenir

1. Un pitch n’est pas une présentation d’entreprise, mais une courte histoire centrée sur l’autre.
2. Il commence par nommer précisément la personne que vous aidez.
3. Le problème se décrit avec les mots du client, jamais avec votre jargon.
4. La solution tient en une ou deux phrases qu’un enfant de douze ans comprendrait.
5. Une preuve vraie et précise convainc mieux qu’un chiffre invérifiable.
6. Une question finale transforme le monologue en conversation.
7. Préparez trois versions : dix secondes, une minute, et une version écrite.

Aller plus loin

Je forme les écoles et les entreprises sur ce sujet, en présentiel autour de Lyon ou en visio.

Toutes les formations gratuites : maximbonnefoy.fr/formations-gratuites