

## Prospection commerciale : modèle de pitch 3

Commerciaux, vous le savez, la première prise de contact avec vos prospects est déterminante. S'il y a bien un élément que vous devez maîtriser, c'est la présentation de votre entreprise et comment elle peut répondre aux besoins de vos prospects. L'ADN Data vous propose des exemples d'éléments à intégrer dans votre pitch également nommé « elevator pitch » qui a pour objectif d'accrocher votre prospect et l'inviter à ouvrir un échange.

### Rappel : un pitch doit être structuré en 6 points

1. Constat de départ,
2. Proposition de valeur
3. Unique Selling Proposition
4. Bénéfices
5. ROI ou « retour sur investissement »
6. Preuve sociale

## Modèle de pitch

1. Bonjour (*prénom*). Je ne vous dérange pas ?
2. Je m'appelle (*votre prénom - nom*), de la société (*société X*). Je vous appelle parce que j'ai vu que (*constat de départ/icebreaker* : « vous êtes RH et vous êtes en charge de la partie administrative des ... »).
3. Je travaille pour l'entreprise (*société X*) et nous (*Unique Selling Proposition* : « sommes le leader sur le marché des solutions d'automatisation de l'administration RH »).
4. Je voulais savoir si ce sont des sujets qui vous parlent et, si oui, si vous seriez disponible cette semaine pour que l'on prenne un moment pour en discuter ?
5. (*Oui*) D'accord. Je peux vous proposer jeudi à 11h. Est-ce que ça irait pour vous ?
6. Parfait. À quelle adresse je peux vous envoyer l'invitation pour l'échange ?
7. (*Non*) Pourquoi ?