

Prospection commerciale : modèle de pitch 1

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*).
3. Nous proposons une solution / nous vendons un service qui permet de (*proposition de valeur*).
4. Nous permettons de (*bénéfices*). Je voulais savoir si ce sont des problématiques qui vous concernent 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 ?