

## Prospection commerciale : modèle de pitch 2

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 vous travaillez pour (société du prospect) / en tant que (poste) et justement (constat de départ/icebreaker OU preuve sociale : « nous travaillons justement avec des entreprises comme la vôtre, telle que X et Y »).
3. Nous proposons une solution / nous vendons un service qui permet de (bénéfices : « faire gagner du temps aux RH, et réduire les coûts sur les tâches à faible valeur ajoutée. »).
4. Je voulais savoir si ce sont des sujets actuels pour vous 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 Parfait. À quelle adresse je peux vous envoyer l'invitation pour l'échange ?
6. (Non) Pourquoi ?