



Techniques de Communication Professionnelle : personal branding, présentation client, pitch

Lien :

<https://innov-maroc.com/formation/techniques-de-communication-professionnelle-personal-branding-presentation-client-pitch>

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
CF179

CATÉGORIE
**Communication
Externe**

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Renforcer son image professionnelle et développer son personal branding
- ✓ Savoir se présenter avec impact dans toutes les situations professionnelles
- ✓ Construire une présentation client claire, convaincante et adaptée
- ✓ Concevoir et délivrer un pitch structuré, engageant et mémorable
- ✓ Améliorer sa communication verbale et non verbale
- ✓ Développer sa capacité à argumenter, convaincre et répondre aux objections
- ✓ Créer une stratégie de communication personnelle efficace et durable

POUR QUI ?

- ✓ Cadres, managers et dirigeants souhaitant améliorer leur communication d'influence
- ✓ Commerciaux, chefs de projet ou consultants en relation avec des clients
- ✓ Toute personne amenée à prendre la parole, pitcher ou représenter son entreprise

INNOV MAROC



Programme détaillé

1 / Définir son personal branding

- Identifier ses forces, valeurs et positionnement professionnel
- Construire un message personnel clair et différenciant
- Développer sa présence en ligne (LinkedIn, signature, discours)

2 / Se présenter efficacement dans un cadre professionnel

- Maîtriser les formules d'introduction adaptées au contexte
- Adapter sa présentation selon le public (client, manager, partenaire)
- Créer un effet de première impression positif et durable

3 / Structurer et délivrer une présentation client

- Adapter son discours au besoin et au profil du client
- Utiliser un plan clair, logique et convaincant
- Gérer son support visuel pour appuyer ses messages

4 / Concevoir un pitch percutant

- Définir les éléments clés d'un pitch (problème, solution, valeur)
- Choisir un format court et percutant (30 sec à 2 min)
- S'entraîner à délivrer son pitch avec impact et fluidité

5 / Maîtriser la communication non verbale

- Travailler la posture, la voix, le regard et les gestes
- Gérer le stress, le silence et la respiration
- Adapter son langage corporel à son message

6 / Argumenter et convaincre avec assertivité

- Adopter une posture d'écoute et de dialogue
- Utiliser les techniques d'argumentation logique et émotionnelle
- Savoir répondre aux objections avec calme et clarté

7 / Développer un plan d'action de communication professionnelle

- Identifier ses axes d'amélioration personnelle
- Formaliser ses outils de communication clés
- Mettre en place des actions concrètes et mesurables
- Cadres, managers et dirigeants souhaitant améliorer leur communication d'influence
- Commerciaux, chefs de projet ou consultants en relation avec des clients
- Toute personne amenée à prendre la parole, pitcher ou représenter son entreprise


Approche pédagogique


- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

 08 au 10 Juil. 2026

 Présentiel -

 09 au 11 Sep. 2026

 Présentiel -

 11 au 13 Nov. 2026

 Présentiel -

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : contact@innov-maroc.com

 **Web** : <https://www.innov-maroc.com>

Document généré le 08/07/2026 — Réf : CF179
INNOV MAROC — Tous droits réservés