

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

Lien : https://maroc-performance.com/formation/techniques-de-communication-professionnelle-personal-branding-presentation-client-pitch

DURÉE
3 jours (21h)

RÉFÉRENCE
CF179

CATÉGORIE
Communication Externe

Maroc Performance

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
- ✔ Toute personne amenée à prendre la parole, pitcher ou représenter son entreprise

Maroc Performance



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

Maroc Performance

- 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

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

10 au 12 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
07 au 09 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
02 au 04 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
04 au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 08 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Document généré le 18/11/2026 — Réf : CF179
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance