

 LIVRE BLANC · VENTE, PITCH, CLOSING, RELATION CLIENT

Le pitch commercial qui convertit

La méthode en 3 actes

Le pitch commercial, ce n'est pas 'présenter son produit'. C'est raconter une histoire où le prospect se reconnaît, où la solution devient évidente, où la décision semble naturelle. La méthode existe — et elle s'enseigne en 3 actes.

● 14 pages

● 10 min de lecture

● PDF téléchargeable

● 6 chapitres

 CE QUE VOUS ALLEZ LIRE

Le pitch que vos commerciaux peuvent tenir dès demain.

01 LA STRU EN 3 ACTE

Acte 1 —
Le miroir
(où le prospect se reconnaît).
Acte 2 —

02 LE GUID DES OBJE

Les 10
objections
les plus
fréquentes,
avec les
réponses
qui

03 LE PROC DE SUIV

Le pitch,
c'est 30%
du travail.
Le suivi,
c'est
70%. Le
process

Le
chemin
(la
méthode
pour
passer de
A à B).
Acte 3 —
L'engagement
(le
closing
naturel).
3 actes,
12
minutes,
1
signature.

fonctionnent.
Pas des
réponses
théoriques
— des
réponses
testées
sur 200+
commerciaux.

de
relance
qui
transforme
un
'intéressé'
en
'signé',
sans
harceler.

LE CONTENU EN DÉTAIL

Ce que vous trouverez dans ce livre blanc

Un contenu dense, des exemples concrets, des méthodes applicables dès le lendemain. Pas du remplissage corporate.

01 Pourquoi l'improvisation ne scale pas

Le talent individuel vs la méthode reproductible. L'économie cachée d'un pitch structuré.

02 Acte 1 — Le miroir (2 minutes)

Comment faire en sorte que le prospect se sente compris. La structure du miroir, avec 3 exemples.

03 Acte 2 — Le chemin (5 minutes)

De la situation actuelle à la situation désirée. La structure du chemin, avec 3 exemples.

04 **Acte 3 — L'engagement (5 minutes)**

Le closing naturel, sans pression. Les 3 formulations qui déclenchent la signature.

05 **Le guide des 10 objections**

Trop cher, pas le bon moment, on a déjà un prestataire, faut que j'en parle, etc. Réponses testées.

06 **Le process de suivi post-RDV**

La séquence de relance qui transforme l'intérêt en signature. 5 contacts sur 14 jours.

EXTRAIT

Un avant-goût, pour voir si le ton vous parle

Sur 100 commerciaux que j'ai formés, 80 improvisent. Pas par choix — par défaut. Personne ne leur a donné de méthode, alors ils font avec leur feeling. Et quand le feeling est bon, ça marche. Quand il ne l'est pas, le deal est perdu.

Le pitch structuré, ce n'est pas un script récité. C'est une architecture narrative. Acte 1 — le miroir : le prospect se voit dans ce que vous décrivez. Acte 2 — le chemin : vous lui montrez comment passer de A à B. Acte 3 — l'engagement : vous le mettez face à sa propre décision, sans pression.

Les commerciaux qui utilisent cette structure, en 3 mois, voient leur taux de conversion augmenter de 30 à 50%. Pas parce qu'ils sont plus talentueux — parce qu'ils ont un cadre qui leur permet de reproduire ce qui marche.

Ce livre blanc vous donne la structure, les 10 objections, le process de suivi. Pour que vos commerciaux ne soient plus seuls face à leur pitch.

— *Christophe Girin, fondateur de Pure Communication · 30 ans de terrain en communication et marketing*

30+
ANS
D'EXPERTISE

200+
DIRIGEANTS
ACCOMPAGNÉS

0
FILLER
CORPORATE

100%
MÉTHODE
TERRAIN

Un livre blanc, c'est une carte. Un échange, c'est le chemin.

Si ce livre blanc vous parle, vous pouvez aller plus loin : 30 minutes d'échange avec Christophe pour voir comment l'appliquer à votre situation. Sans engagement.

[Échanger 30 min avec Christophe](#)

[Voir tous nos outils →](#)



Conseil, création et
activation des marques
qui veulent avancer.

LE SITE

[Accueil](#)

[L'agence](#)

[Nos solutions](#)

[Nos outils](#)

[Actualité](#)

[Contact](#)

CONTACT DIRECT

christophe@cprint-communication.com

06 50 19 17 26

256 chemin du Bigout
69210 Éveux
France

