Académie
ATELIER

Les Conférenciers
PROFESSIONNELS
Association française membre de la Global Speakers Federation

David Chamard
Sigolène Petitjean

Promouvoir sa conférence

Vous avez une super conférence… Mais personne ne vous l'achète ! "Promouvoir sa conférence" est une formation pragmatique sur le développement de votre réseau, de votre communication et de vos ventes, avec des mises en situation réelles avec VOS clients

Repartez avec :

Des premiers contacts clients réellement engagés
10 techniques concrètes pour approcher des clients
Des scripts prêts à l'emploi
Une méthode pour présenter son prix et négocier sereinement
Des retours personnalisés sur leurs présentations et leur posture commerciale
5 slides professionnels
un univers visuel cohérent
un teaser + photos sélectionnées
une vitrine (PDF + pitch + mail)
une présence web optimisée
un plan d'action opérationnel sur 30 jours

Prochaine session :
Les 6 (9h30/ 18h) et 7 juillet 2026 (8h30/17h)
20 Rue du Charolais, 75012 Paris, France (Métro Daumesnil)

david@tousvostalents.fr

@David Chamard & @Sigolène Petitjean

FORMATION PROMOUVOIR SA CONFÉRENCE

Objectif :
Etre capable de promouvoir et de vendre sa conférence pour décrocher des contrats

Format : 2 jours consécutifs en présentiel (maximum de 12 personnes)

Personnes concernées : Toutes personnes ayant déjà une conférence à commercialiser.
Statut académie AFCP : Explorateur, Conférencier, Conférencier Professionnel
Pré-requis : avoir une conférence à commercialiser

Programme détaillé

1. Comprendre le marché de la conférence
    - Pourquoi un conférencier doit aussi être un vendeur
    - Le syndrome du meilleur produit jamais vendu
    - Les actions de promotion existantes
    - Celles que nous utilisons déjà
    - Celles qui performent … ou pas !

2. Traduire sa conférence en offre commerciale écrite
    - Le marché que vous ciblez - le titre commercial de votre offre et vos accroches !
    - Travailler sa signature, son identité : en quoi je suis différent ?
    - Atelier : créer les contenus utiles pour les supports de communication. Titre + sous-titre / Promesse en 2 lignes / 3 bénéfices clés / 3 points de contenu
    - Le prix d'une conférence : le fixer et le défendre

3. Animer son réseau :
    - Les personnes que vous ciblez - Leurs attentes ?
    - Réduire la distance prospect – offre : comment faire !
    - Lever ses doutes et ses freins
    - Atelier : les 10 techniques pour approcher vos clients
    - Plan d'action individuel pour les semaines à venir

4. Présenter son offre
    - Atelier : préparer ses présentations et Pitcher
    - Présenter son offre en 1 minute dans une soirée : training
    - Mener une présentation face à un dirigeant d'entreprise et répondre à ses questions : training avec VOS CLIENTS ou PROSPECTS le jour même
        - Au téléphone
        - En visio
        - En face – face
    - Les plus de cette formation : vous aurez contacté au moins 5 clients durant la formation et vous saurez comment mener un échange qui aboutit à un rendez-vous
    - Feedbacks et amélioration de vos présentations
    - Présenter son prix et apprendre à négocier

FORMATION PROMOUVOIR SA CONFÉRENCE

5. Gérer les objections et relancer
    - Répondre aux objections : Battle d'arguments
    - Envoyer des mails de prospection : Atelier et plan d'action
    - Les actions de relance indispensables
    - Travailler la fidélisation et la recommandation

6. Développer une communication de qualité
    - Valider une identité cohérente et efficace
        - Atelier : Palette de couleurs (3 à 5 couleurs), 1 ou 2 typos, Style graphique (minimaliste, bold, storytelling, visuel "signature"), signe de cohérence entre slides, site, PDF et réseaux
        - Atelier : Premiers slides de votre conférence
    - Optimiser sa vitrine/ site web/ page de vente/ Teaser
        - Mini-apport théorique : la vitrine doit être simple, claire et orientée valeur (4 supports indispensables : Le PPT offre commercial, la fiche PDF de la conférence, le site web, le linkedin)
        - Atelier ACTION : création et/ou analyse des supports
    - Référencer son profil de conférencier
        - Se rendre visible sur les sites tiers
        - Se faire inviter
    - Faire des interviews inspirantes : mise en pratique sur place
    - En option : faire son book photo

7. Se lancer : plan d'actions et engagements

Formateurs :

- David CHAMARD - Coach, conférencier, formateur et docteur en motivation, ancien directeur commercial et marketing et manager d'une Business Unit,
- Sigolène PETITJEAN - Directrice digital et communication, conférencière

Informations pratiques

• ***Date de la prochaine session :*** *les 6 (9h30/ 18h) et 7 juillet 2026 (8h30/17h)*
• *Lieu de la formation : 20 Rue du Charolais, 75012 Paris, France (Métro Daumesnil)*

• ***Prix :*** *1.600€ HT soit 1.920€ TTC pour les membres de l'AFCP (Vs 2.083€ HT / 2.500€ TTC prix public). - TVA 20%*
Retour sur investissement : dès votre 1ère conférence vendue !
Cette offre est réalisée hors frais de séjours et déplacements qui reste à la charge du participant.
Financement possible OPCO : sans délégation de paiement : avec une majoration de 15 % pour les frais administratifs.

• ***Comment s'inscrire ? Par mail auprès de david@tousvostalents.fr***

• *Evaluation de la formation par le participant : Questionnaire d'évaluation*
• *Validation de la réussite des objectifs pour le participant : Attestation de fin de stage*
• *Validation de la qualité de la formation : Questionnaire d'évaluation à la fin de la formation*
• *Accès aux personnes handicapées ? Nos animations et nos supports de formation peuvent s'adapter aux personnes porteuses de handicap visible ou invisible afin que la formation soit la plus efficace possible*