

Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à des décideurs (Confirmés)

Durée : 2 Jours **Repas** : Non inclus dans le tarif **Tarif** : 1350.00 €

Paris

■ Du 4 au 5 octobre 2021

Module 5A - Coursus commercial

Référence : COM5A

OBJECTIFS

Cette formation permettra aux participants de :

Construire une présentation efficace

Identifier ses objectifs

Définir ses messages clés

Structurer et articuler des messages avec clarté

Anticiper les blocages et les objections

Créer des supports visuels clairs et mémorables

Construire son « slide-show » : synchronisation visuel/narration

Présenter avec impact : savoir communiquer avec son public

Connaitre son profil de communicant, ses forces et fragilités

Identifier et s'adapter aux profils de ses interlocuteurs

Mettre en valeur son charisme personnel : savoir utiliser son corps, sa voix

Avoir et conserver un bon niveau d'énergie

Gérer les interactions avec son auditoire

Faire face aux situations difficiles / à fort enjeu

PROGRAMME

Construire un pitch efficace : comment préparer un argumentaire de choc

Les huit règles d'or de la conception d'une soutenance

Utiliser les trois piliers de la persuasion

Clarifier et anticiper les attentes du client et les motivations du jury (quel format, quels

interlocuteurs, quel(s) objectif(s), quelles informations à rechercher en amont...)

Définir son objectif principal – ses sous-objectifs

Identifier, hiérarchiser et mettre en forme ses messages clés

Structurer sa présentation avec la méthode du Mind Mapping (carte mentale)

Soigner son introduction, ses transitions et sa conclusion

Anticiper les objections et les blocages

Mettre en scène sa soutenance

Créer des visuels efficaces pour renforcer l'impact (équilibre texte/schéma/images)

Construire son slide-show : synchronisation visuel/narration

Rythmer pour surprendre et garder l'attention

Varié les formats (image, vidéo, son)

Apporter la preuve de ses arguments commerciaux : échantillons, études, tests, témoignages

Travailler la cohérence langage/visuels

Utiliser le pouvoir des métaphores

Présenter avec impact : savoir communiquer avec son public

Connaître son profil de communicant : caractéristiques / points forts / zones de risque

Identifier le profil de communicant de ses interlocuteurs et savoir s'y adapter

Gérer son stress et renforcer son charisme personnel

Utiliser tous les leviers de la prise de parole : verbal / non verbal

Améliorer sa capacité d'écoute (écoute active)

Traiter les objections

Affronter avec sérénité les situations tendues / à fort enjeu

En savoir +

PUBLIC

Tout salarié ayant à soutenir des propositions commerciales

PRÉ-REQUIS

Avoir préalablement réalisé des présentations commerciales

FORMAT

2 journées consécutives en présentiel (14h)

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation très active et opérationnelle.

Les participants travaillent sur leurs propres présentations à venir.

Nombreux exercices et entraînements.

Mises en situation filmées : chaque participant sera filmé 2 fois, et pourra ainsi mesurer sa progression.

Conseils personnalisés.

Les participants établiront leur plan d'action individuel (PAI)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation, entraînements ou exercices donnant lieu à un feedback du formateur

Autoévaluation par le participant

Autodiagnostic

PREPARATION EN AMONT DE LA FORMATION

Les participants seront invités à nous retourner un **questionnaire préparatoire** destiné à identifier leurs attentes. Ils rempliront également un **autodiagnostic de leur profil de communicant**, qui sera utilisé pendant la formation.

Par ailleurs, les participants viendront avec une **présentation commerciale** (en format PPT et en format PDF de 5mn (minimum) à 10mn (maximum)), passée ou à venir, sur laquelle ils travailleront pendant la formation.

Ils se muniront de leur ordinateur portable.

Participants en situation de handicap

Nous vous invitons à nous contacter afin que nous envisagions ensemble les meilleures solutions pour adapter notre formation à vos besoins

adhérents ATLAS

Les formations relevant des Actions collectives peuvent être financées jusqu'à 100% par l'OPCO ATLAS (dans la limite des fonds disponibles et selon les conditions en vigueur sur le site de l'OPCO ATLAS),

Les critères à remplir sont les suivants :

- L'entreprise doit être à jour de ses cotisations auprès de l'OPCO ATLAS
- Les participants inscrits doivent avoir le statut de salarié de l'entreprise adhérente

Plus d'informations sur le site www.fafiec.fr

Pour les entreprises soumises à quotas, le calcul de ces derniers sera effectué en fonction du nombre de salariés inscrits et non en fonction du nombre d'inscriptions pour un même salarié, chaque salarié pouvant suivre toute ou partie du cursus.