

► Objectifs et capacités visées

Présenter en public de manière professionnelle vos offres en présentiel et en ligne à distance

Mieux préparer vos interventions

Renforcer la clarté et la concision des messages pour gagner en temps et convaincre l'audience de la valeur ajoutée de vos offres

Faire adhérer les auditeurs en vendant vos offres de façon professionnelle et précise

Augmenter le taux de réussite des soutenances aux prospects et acheteurs



► **Durée et formats au choix** 14 h de formation en 2 Journées consécutives
Possible 100% en ligne à distance en mode synchrone

► **Public concerné** tous publics

► **Prérequis** bonne maîtrise de la langue. Aucun autre prérequis

► Programme

Perfectionner vos techniques de soutenance commerciale face à un groupe d'acheteurs
Prendre conscience des attentes de l'auditoire, s'adapter à lui pour le mettre à l'aise et pour faire remonter un maximum d'informations utiles pour motiver les acheteurs

Savoir jouer avec le public pour le faire participer activement, enthousiasmer les auditeurs, motiver les personnes présentes selon leurs rôles et attentes respectifs

Mettre l'accent sur les avantages différentiels de l'offre pour convaincre et faire adhérer le client

Motiver et persuader les auditeurs à travers des exemples et des faits. Être attractif, clair, impactant

Utiliser votre langage non verbal pour accroître votre image de professionnel

Gagner en aisance pour être à la hauteur de l'enjeu

Créer des présentations qui vous positionnent comme une vraie solution pour le client

Organiser vos présentations pour capter l'attention et les rendre mémorables

Eviter les présentations ennuyeuses

Projeter confiance et crédibilité par votre professionnalisme

Persuader et engager votre prospect à dire «oui»

Transformer les phases de question/réponse en avantage commercial



► Méthodes pédagogiques

Alternance d'exposés théoriques et d'exercices pratiques.
(Prédominance de la pratique)

Toutes vos présentations seront filmées et analysées
Les présentations réalisées sont enregistrées et coachées en direct pour permettre immédiatement d'observer et de constater les différences d'impact.
L'analyse de chaque enregistrement est débriefée en individuel avec un formateur coach

Travail en sous-groupes
Documentation pédagogique reprenant les points théoriques essentiels vus pendant le stage.
Utilisation de jeux de formation et d'outils de connaissances des personnes le cas échéant
Fixation d'objectifs individuels de progression par les stagiaires

Accès handicap : nous consulter. Toutes nos formations publiques sont adaptées aux personnes porteuses d'un handicap. Nous contacter pour les modalités d'assistance technique et pédagogique.



► Niveau de formation des animateurs

Niveau 2 de l'éducation nationale

► Modalités et délais d'accès

Nous contacter par le site, par téléphone ou par mail au minimum 3 semaines avant le début de la formation, réponse sous 48h

► Modalités de validation des acquis

Evaluation des acquis : enregistrements des prises de parole, travaux et exercices d'application pendant le stage
Evaluation à chaud et attestation de stage

► Tarif

Inter 1190€ HT Intra : Nous consulter Réponse sous 48 heures

MàJ : 05/10/2021