



PROGRAMME : REUSSIR VOS SOUTENANCES COMMERCIALES FACE A UN PUBLIC DE DECIDEURS

OBJECTIFS DE FORMATION

- Identifier les enjeux de la soutenance.
- Préparer et bâtir la trame.
- Concevoir ses supports pour convaincre.
- S'entraîner à soutenir sa présentation en public

PUBLICS CONCERNES

Chargés d'affaires, marketing, commerciaux amenés à réaliser des présentations et des soutenances face à un auditoire

PRE REQUIS

Connaître son offre commerciale

DUREE : 2 Jours

Formule présentielle :
2 jours soit 14 Heures + 1 heure de visioconférence à 45 jours du stage + un accès à la plateforme collaborative pendant 3 mois.

Programme détaillé :

Identifier les enjeux de la soutenance

Forces, faiblesses, objectifs, finalités, attentes de l'auditoire...
Définir l'angle d'attaque de sa présentation.
Auditoire et dynamique de groupe :
Atelier « le jeu des 7 personnages »
Autodiagnostic : « L'oralotest »; Quel type d'animateur êtes-vous ?

Recueillir les informations en lien avec le projet

Collecter les informations complémentaires avec la technique de la MIRE.
Le marché, les différents acteurs et leurs attentes.
Délimiter le projet, donner un cadre.
Respecter le fil conducteur et définir une durée d'intervention.
Atelier : Argumentaire Aida .
Construction d'une carte heuristique.

Bâtir sa trame et son argumentaire

Définir ses objectifs, son offre et sa valeur ajoutée par des éléments différenciant.
Préparer son écrit avec le QQQQCCP : Atelier
Sélectionner et présenter les arguments selon les différents enjeux.
Identifier les séquences clé : introduction, questions-réponses, conclusion.
Créer un fil conducteur incluant les messages clés à transmettre.
Atelier : Brainstorming, les 5 Pourquoi

Concevoir ses supports

Techniques de présentation, banques d'images.
Créer un impact visuel avec la méthode des 4C
Les grandes règles pour captiver son auditoire.
Finaliser sa soutenance, la tester.

Réussir sa soutenance en public

Communiquer efficacement : impacts du verbal, du non verbal.
Utiliser le story-board et les différents supports : paperboards, documentations, vidéos, Powerpoint..).
Atelier : Entraînement à la prise de parole en public et simulations vidéo.
Exercer votre voix, libérer votre gestuelle.
Soigner sa sortie, renforcer les contacts, prévoir l'après soutenance.

Bâtir votre plan de progression en vue du suivi post formation.



PROGRAMME : REUSSIR VOS SOUTENANCES COMMERCIALES FACE A UN PUBLIC DE DECIDEURS

INTERVENANT

Consultant spécialiste des techniques commerciales..

DELAI D'ACCES

Formation Intra-entreprise :

Toutes nos formations sont réalisables à la date qui vous convient

Formation Inter-entreprise :

Consultez le calendrier joint ou connectez-vous sur notre site. www.activpartners.com

Contactez-nous au : 01 44 72 86 85

Ou par mail :

inscription@activpartners.fr

TARIF

Tarif inter-entreprise :

1140€ HT

Formation individualisée :

1350€ HT/ jour

Tarif intra-entreprise :

Devis sur mesure, nous contacter

ACCESSIBILITE

La formation est accessible aux personnes handicapées sans discrimination. Pour toute demande particulière, des aménagements peuvent être mis en place pour accueillir, dans des conditions propices à leur réussite, les personnes en situation de handicap.



Programme détaillé :

METHODES FILMS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Méthode QQQCCP – Elaborer son offre avec le CODER – construire son support avec le modèle LUS

MODALITES D'EVALUATION

Test amont.

Test final.

Remise d'une attestation de compétences en fin de formation.

ATOUT +

Ateliers préparation et
présentation en soutenance publique.
Etudes de cas.