

Programme de formation

Réf : 27482

Module 5 : Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs

Durée :

1 jour pour public expérimenté

**Formation dispensée par
ACTIV' PARTNERS**

DEVELOPPEZ VOS COMPETENCES COMMERCIALES

1. Publics concernés

- Toute personne qui dans son activité est amenée à présenter et soutenir une proposition commerciale.

2. Pré-requis

- Tout salarié ayant à soutenir des propositions commerciales

3. Objectifs de la formation

- Identifier les points clés de sa soutenance
- Organiser son temps d'intervention
- Animer de manière confiante, professionnelle et dynamique
- Conclure l'intervention

4. Programme

1. Identifier les enjeux de la soutenance

- Saynètes d'introduction : « **Vis ma présentation** »
- Déterminer objectifs et enjeux de la soutenance
- Définir l'angle d'attaque de sa présentation
- Cerner les messages clés à faire passer pour mieux convaincre
- S'adapter grâce à une communication ciblée aux différents types de personnalité (Process Communication Management)

2. Organiser et savoir gérer son temps d'intervention

- Se préparer et construire son scénario
- Illustrer son sujet de manière vivante grâce au VAKOG
- Cerner les motivations de son client au travers du SONCAS
- Préparer son argumentaire avec la méthode des **6P pour augmenter l'impact de son discours**
- Rappel de la règle des 3 S pour bâtir des supports captivants de présentation

3. Ateliers d'entraînements vidéo avec feed-backs personnalisés :

Animer de manière confiante, professionnelle et dynamique

- Réussir son introduction en 3'
- Gérer le trac et le stress : techniques de visualisation positive, cohérence cardiaque
- Pratiquer les outils de la communication non-verbale :
Exercer sa voix : intonation, modulation, articulation
Libérer sa gestuelle pour développer sa présence

DEVELOPPEZ VOS COMPETENCES COMMERCIALES

Renforcer sa posture assertive par l'ancrage
Savoir utiliser son regard pour mieux capter l'attention de l'auditoire

4. Ateliers d'entraînements vidéo à la gestion des interactions avec feed-backs personnalisés :

:

- Savoir anticiper et rebondir sur les questions, réactions et objections : méthode SARTAQ
- Savoir solliciter du feed-back pour connaître ses chances de succès
- Conclure : résumé des points clés, engagements pris ou à prendre, envisager la date de conclusion de l'affaire commerciale

5. Méthodes et moyens pédagogiques

Nos méthodes pédagogiques privilégient la mise en situation dès l'appropriation des outils pédagogiques par les stagiaires.

Cela permet de rendre la formation la plus opérationnelle possible tout en l'adaptant au contexte client en présentiel.

Des ateliers animés par le formateur, sont construits en collaboration avec les participants avec un degré d'expertise croissant, afin de répondre au mieux au contexte rencontré en clientèle.

Elaboration et simulations d'entretiens de prospection, exercices pratiques, échanges d'expérience.

Apports pédagogiques, jeux de rôles, utilisation des outils et débriefing collectif sur les points d'acquisition et les objectifs de progrès.

6. Evaluations

- 1/ Questionnaire Amont
- 2/ Test amont-aval
- 3/ Evaluation à chaud des acquis de la formation
- 4/ Conférence de suivi à 45 jours avec évaluation du transfert de compétences

Evaluations des pré requis :

Questionnaire amont envoyé à chaque participant synthétisant l'expérience le contenu du poste, les principales attentes et objectifs du stagiaire.

Après la présentation du stage et de son contenu, des méthodes et des objectifs visés, chaque participant spécifie ses attentes et les objectifs qu'il souhaite atteindre au terme de la formation.

Evaluations des acquis :

DEVELOPPEZ VOS COMPETENCES COMMERCIALES

Evaluation des acquis au cours des différents ateliers de mises en situation et du débriefing réalisé après chaque atelier pratique.
Les participants construisent avec le formateur un Plan Personnel de Progrès en conclusion de la formation.

Suivi :

→ *Suivi collectif :*

Un retour d'expérience sous la forme d'une conférence téléphonique **1h (web conférence)** organisée 45 jours après la fin de la formation.
Ce suivi vise à optimiser la mise en application de la formation.



Cela permet également de responsabiliser le participant afin qu'il devienne acteur de son évolution.

Evolution qui sera à l'origine du retour sur investissement pour l'entreprise et permettra de pérenniser ainsi durablement les outils et les mises en situation développées au cours de l'action de formation.

→ *Accès à la plateforme collaborative :*

Pendant 3 mois, possibilité de télécharger les vidéos, outils et documents relatifs à la formation en format numérique.

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