

RÉUSSIR VOS SOUTENANCES COMMERCIALES FACE À UN PUBLIC DE DÉCIDEURS

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Cerner les rôles et missions d'un acheteur professionnel

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
- Autodiagnostic. 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.
- Construction d'une carte heuristique.

Bâtir sa trame et son argumentaire

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

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 et l'ajuster.

Réussir sa soutenance en public : jeux de rôle

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

Bâtir votre plan d'action en vue du suivi post-formation.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Méthode QQQQCCP.
- Élaborer son offre avec le CODER.
- Construire son support avec le modèle LUS.
- Ateliers et jeux de rôles

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 CONCERNÉS

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

PRÉREQUIS

Connaître son offre commerciale

DURÉE

- 2 jours soit 14 heures +
1 heure de suivi par visioconférence à 45 jours du séminaire
Accès à la plateforme Activ'learning.

INTERVENANT

Consultant spécialiste des techniques de communication commerciales.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Tests d'évaluation avant/après.
Remise d'une attestation de fin de formation.