

Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs (Débutants)

Formation Management / Développement personnel / Efficacité commerciale



OBJECTIFS

- Préparer et savoir rédiger son argumentaire.
- Identifier les points clés pour réussir sa soutenance.
- Concevoir des supports visuels gagnants pour captiver son auditoire.
- Communiquer efficacement durant la soutenance.
- Anticiper les réactions et les questions du public.
- Se donner confiance en soi et au poids de son argumentation.
- Muscler la préparation du rendez-vous avant la présentation devant le client.
- D'avoir une structure et un format de présentation impactants et différenciants.
- D'appuyer sur les « plus » de son argumentation au regard de la souffrance client.
- Concevoir et soutenir/animer des présentations de vente gagnantes.
- Renforcer et augmenter sa force de persuasion lors des présentations.
- Maîtriser les règles de fond et de forme pour une animation interactive et mobilisatrice.

PUBLIC

Tout salarié ayant à soutenir des propositions commerciales.

PRE-REQUIS

- Connaître son offre commerciale

PROGRAMME

La préparation : 50% du succès

- Faire la synthèse des éléments suite au rendez-vous découverte
- Ne pas hésiter à recontacter l'interlocuteur pour éviter « les trous »
- Extraire, les objectifs et les enjeux du client, les atouts et les menaces du marché, les forces et faiblesses de l'entreprise (analyse AFOM/SWOT), l'évolution du marché, les clients, les fournisseurs, les critères de choix, le budget, les décideurs sur :

Ce qu'il en pense.

- Ce qu'il compte faire évoluer.
- Ce qu'il compte mettre en œuvre à terme.
- Préparer son démarrage d'entretien avec l'objectif, le plan et le timing.
- Anticiper les objections potentielles et y apporter les réponses.
- Revalider avec l'interlocuteur la date, présence des autres personnes éventuelles, la salle avec équipement pour projeter, la durée du rendez-vous.
- **Commencez analogique avec papier et stylo pour définir :**
- Le message à faire passer, c'est quoi ?
- Qu'est-ce que je veux obtenir à l'issue du rendez-vous ?
- Qu'est-ce que je souhaite que le client retienne ?
- Préparer le Powerpoint.

La présentation impactante : Forme

- La forme.
- Capter l'attention du début à la fin.
- Soigner le visuel.

La présentation impactante : Posture

- La posture vis-à-vis du matériel utilisé.
- La posture vis-à-vis des interlocuteurs.
- Les 3 règles d'or de l'attitude.
- Les 3 leviers de la communication dans la maîtrise et l'impact sur l'auditoire.
- Mettre en scène ses arguments.
- Vaincre la pression.
- Entraînement intensif

Horaires, Planning et Déroulement de cette formation

Horaires

- Formation de 9h00 (9h30 le premier jour) à 17h30.

A retenir

Durée : **3 jours** soit 21h.
Réf. **CYFPPC1**

☎ 01 42 93 52 72

Dates des sessions

Cette formation est également proposée en formule **INTRA-ENTREPRISE.**



Inclus dans cette formation



Coaching Après-COURS

Pendant 30 jours, votre formateur sera disponible pour vous aider. CERTyou s'engage dans la réalisation de vos objectifs.

100%
SATISFACTION
GARANTIE

Votre garantie 100% SATISFACTION

Notre engagement 100% satisfaction vous garantit la plus grande qualité de formation.

Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs (Débutants)

Formation Management / Développement personnel / Efficacité commerciale



- Deux pauses de 15 minutes le matin et l'après-midi.
- 1 heure de pause déjeuner

DEROULEMENT

- Les horaires de fin de journée sont adaptés en fonction des horaires des trains ou des avions des différents participants.
- Une attestation de suivi de formation vous sera remise en fin de formation.
- Cette formation est organisée pour un maximum de 14 participants.

PROCHAINES FORMATIONS

[Réussir la Certification Gestion de Projet PMP du PMI](#)

[Réussir la Certification PRINCE2 Foundation](#)

[Réussir les Certifications PRINCE2 Foundation et PRINCE2 Practitioner](#)

[Réussir la Certification ITIL Foundation](#)

[Réussir la Certification Agile certifié SCRUM Master](#)

[Réussir les Certifications TOGAF Certified et TOGAF Foundation](#)

Retrouvez cette formation sur notre site :

[Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs \(Débutants\)](#)