

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

Formation Management / Développement personnel / Efficacité commerciale



Soyez encore plus percutants lorsque vous présentez votre proposition commerciale. Cette formation vous permettra d'aller encore plus loin dans la découverte des techniques de présentation efficaces adaptées aux attentes des décideurs exigeants. Pour vous aider à ancrer les bonnes pratiques, une séance de coaching sera planifiée après votre formation.

OBJECTIFS

- Avoir une posture efficace lors de la soutenance devant des décideurs dans tous les contextes.
- Inspirer confiance et rassurer l'auditoire à travers la présentation de l'offre et des échanges.
- Créer une présentation permettant de se distinguer davantage de la concurrence.
- Dérouler une présentation intégrant une argumentation économique impactante.
- Montrer la valeur ajoutée de l'offre technique présentée aux décideurs.
- Gérer efficacement les interactions avec l'audience.

PUBLIC

Tout salarié ayant à soutenir des propositions commerciales.

PRE-REQUIS

Connaître son offre commerciale et/ou avoir suivi le module « Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs (débutants) ».

PROGRAMME

Synthèse du recueil d'informations lors d'un rendez-vous client

Vérification de l'appropriation des objectifs et enjeux du client, des atouts et menaces du marché, des forces et faiblesses de l'entreprise, des critères de choix, du budget et des décisionnaires.

- Exercice : Challenger les participants sur un rendez-vous client et les informations recueillies.

Preparer sa présentation

- Rappel sur la préparation de sa présentation PowerPoint pour un intérêt et une attention du client du début à la fin.
- Etudes de cas – mises en situation – Préparation de sa présentation de soutenance client

La présentation impactante : Posture et soutenance

- Rappel sur les points de logistique appropriée chez le client pour la soutenance.
- Rappel sur la préparation aux objections éventuelles du client lors de la soutenance.
- Etude de cas – mise en situation (suite) – Soutenance de sa présentation

Horaires, Planning et Déroulement de cette formation

Horaires

- Formation de 9h00 (9h30 le premier jour) à 17h30.
- 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 \(Confirmés\)](#)

A retenir

Durée : **2 jours** soit 14h.
Réf. **CYFPPC2**

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 (Confirmés)

Formation Management / Développement personnel / Efficacité commerciale

