

Objectif professionnel : cette formation vise à maîtriser les facteurs clés d'une soutenance convaincante. Elle prépare les participants à la prise de parole en public et à la présentation d'une offre commerciale argumentée.

Objectifs pédagogiques :

Identifier les enjeux d'une soutenance réussie

Elaborer une trame structurée

Adapter le déroulement de sa soutenance pour convaincre ses interlocuteurs

Tout salarié ayant à soutenir des propositions commerciales

Prérequis :

1. Identifier les enjeux d'une soutenance réussie

Présenter le concept de la soutenance commerciale

Identifier les étapes clés de la soutenance

Evaluer les répercussions sur la stratégie de vente

Déterminer les attentes des décideurs

Modalités pédagogiques : atelier en groupe : stimuler la réflexion collaborative et l'échange d'idées

Identification des étapes clés d'une soutenance commerciale à l'aide d'une checklist...

2. Elaborer une trame structurée

Déterminer les facteurs-clés d'une soutenance convaincante

Etablir une trame personnalisée

Bâtir un support court et percutant, élaborer des supports visuels

Scénariser la présentation en utilisant des techniques de storytelling

Anticiper les objections

Organiser son espace, ses outils, son timing

Modalités pédagogiques : introduction aux techniques de storytelling (mise en scène, narration, anecdotes) ...

Création d'un argumentaire commercial, feedback et analyse en groupe

3. Adapter le déroulement de sa soutenance pour convaincre ses interlocuteurs

Prendre la parole en public pour se présenter et présenter le déroulement de la soutenance

Utiliser le langage corporel pour renforcer le message

Gérer son temps

Faire face à une baisse d'attention

Gérer les questions et objections en temps réel pour impliquer ses interlocuteurs

Modalités pédagogiques :

Simulation de soutenance, feedbacks et échanges de bonnes pratiques

Groupe de 4 à 10 participants

Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

Evaluation des compétences en début et en fin de formation. Mesure de satisfaction en fin de session. Mesure de satisfaction du donneur d'ordre à ± 8 jours, évaluation par « Avis Vérifiés » à ± 1 mois, mesure de satisfaction et d'impact à ± 3 mois. Possibilité de questionnaire complémentaire par mail pendant 30 jours

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS
01 45 23 22 22 ou ggury@managir.com

Réf : 312-027
Version 101024