

Réussir ses présentations clients et soutenances commerciales

Faire la différence à l'oral pour conclure la vente

“Faire adhérer un groupe de décideurs à un message est crucial... Cela nécessite de développer ses talents personnels de communicateur, mais aussi de maîtriser l'ensemble des techniques et supports indispensables à une présentation convaincante.”

Pour qui ?

- Tous commerciaux devant présenter des offres commerciales à des clients, des distributeurs, des prescripteurs.

Objectifs

- Construire des présentations commerciales convaincantes et illustrées.
- Maîtriser les techniques des meilleurs orateurs pour se distinguer de la concurrence et susciter une décision favorable.
- Convaincre face à un jury d'acheteurs.
- Donner envie de travailler avec soi par la valeur ajoutée de ses messages.
- Impacter sa présentation commerciale de son style et de son enthousiasme.
- Gérer les situations difficiles avec calme.

Programme

1_ Préparer et structurer la présentation commerciale

- Les bonnes questions à poser au client pour préparer la réunion : objectifs, forme, participants et rôle de chacun.

- Mobiliser les personnes impliquées dans la préparation et synchroniser les messages.
- Organiser son plan et séquencer ses arguments commerciaux : connaître les deux stratégies possibles.
- Identifier les messages clés et les énoncer clairement.
- Anticiper les objections et préparer ses éléments de réponse.
- Organiser les interventions de chacun des participants.
- Utiliser l'A.I.R. : attirer l'Attention, susciter l'Intérêt et provoquer la Réflexion.
- Gérer le temps et faire face aux imprévus.

2_ Exploiter les supports de présentation et les outils commerciaux

- Construire son slide-show : clés de succès et contraintes des supports numériques.
- Utiliser la force de l'image : vidéo, photos, graphiques...
- Apporter la preuve de ses arguments commerciaux : échantillons, études, tests, témoignages.
- Adapter les visuels au contenu pour renforcer l'impact commercial.

3_ Adapter sa présentation commerciale à l'objectif et à la cible

- Marquer les esprits : surprendre, varier les méthodes.
- Rassurer : trouver le ton et le style.
- Convaincre : pratiquer quelques effets oratoires.
- Impliquer : favoriser la participation positive de tous, s'adapter à un groupe d'individus.
- Provoquer la réflexion.

- Utiliser le bon registre de communication selon le type de clients : ambassadeur, promoteur, affectif, rationnel.

4_ Convaincre et s'affirmer en toutes circonstances

- Prendre conscience de son style naturel.
- Surmonter le trac et découvrir ses vraies ressources : voix, présence, regard.
- S'appuyer sur le groupe : écouter et créer l'adhésion à votre offre commerciale.
- Gérer les objections, l'agressivité, l'indifférence, les phénomènes de groupe.
- Emmener le client sur le terrain du compromis.
- Clôturer efficacement son intervention en s'appuyant sur un allié.

Z Les + de cette formation Z

- **Atelier d'entraînement intensif** : des mises en situation devant le groupe parfois filmées permettent d'identifier son style d'orateur, de lever ses freins et de maîtriser les méthodes et outils de l'expression orale.
- **Personnalisation et opérationnalité** : chaque participant travaille sur ses présentations commerciales et son scénario d'intervention. Chacun est outillé de grilles d'observation des bonnes pratiques directement utilisables pendant et après la formation.
- **Formation complète** : l'ensemble des clés pour se sentir armé lors du moment le plus crucial de sa vente et augmenter ainsi le taux de transformation des présentations et soutenances commerciales.

2 JOURS Réf. 2236  46 € ^{HT} Paris 40 € ^{HT} Régions	1150 €^{HT}	Paris	25 nov > 26 nov	Lyon				
		26 jan > 27 jan 9 mars > 10 mars 13 avr > 14 avr 25 mai > 26 mai 31 août > 1 sep 12 oct > 13 oct	20 déc > 21 déc	18 mars > 19 mars 25 mai > 26 mai 26 oct > 27 oct				