



Programme de l'action de formation

Réussir la présentation de sa proposition commerciale

Public

Tout salarié ayant à soutenir des propositions commerciales

*Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Prérequis

Aucun

Durée

14,00 heures

Tarif

1 280,00 € HT



Objectifs

- Préparer et savoir rédiger sa présentation orale
- 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

Modalités pédagogiques

Formation en présentiel (ou adaptée en distanciel au besoin)



Moyens et supports pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques & d'échanges de pratique
- Etudes de cas en sous-groupe adaptés au besoin et au contexte
- Mises en situation sur cas apportés par les participants , suivi d'un debriefing et de feedbacks
- Construction de son plan d'action individuel

Après la formation : Mise à disposition des supports de présentation, de fiches techniques et d'éléments bibliographiques sur la plateforme en ligne



Modalités d'évaluation

Avant la formation :

- Questionnaire de positionnement et d'auto-évaluation de ses connaissances et pratiques, expression de ses attentes

Pendant la formation :

- Tour de table d'évaluation des acquis avant de commencer la formation
- Mises en situation avec feedback immédiat
- Quiz d'évaluation des acquis dans l'après-midi (à l'aide de l'outil Beekast)

Après la formation :

- Questionnaire à chaud
- Questionnaire à froid au bout de 3 mois
- Entretien de suivi

Programme

1. LES ENJEUX DE LA SOUTENANCE DE SA PROPOSITION

- pour les acteurs du client
- pour le collaborateur en charge de présenter la proposition
- pour l'entreprise

2. LA PRÉPARATION À LA SOUTENANCE

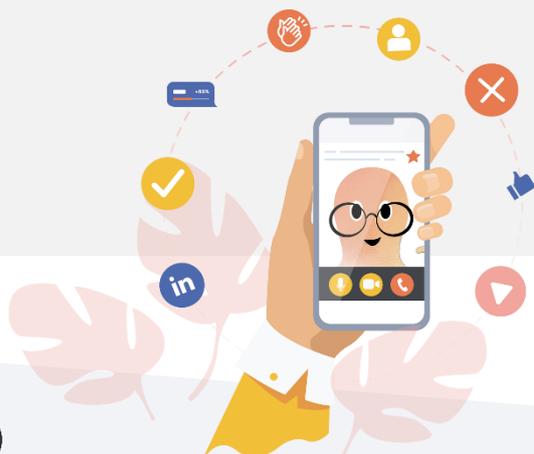
- les différences entre proposition et présentation de l'offre commerciale
- rappel des facteurs clés de succès pour "rédiger une proposition commerciale efficace" module 27438
- les questions à poser au client quand la date est fixée
- le traitement des objections potentielles
- les situations difficiles à envisager
- l'identification des leaders d'opinion
- la stratégie des alliés
- le support de la soutenance

3. LA COMMUNICATION EFFICACE DEVANT UN PUBLIC DE DÉCIDEURS

- l'observation et l'adaptation au sociostyle des interlocuteurs
- le cadre de référence et le système de valeurs
- les types de communication verbale paraverbale et non verbale
- les mots et tournures de phrases à éviter
- la matrice existence écoute
- l'assertivité et l'empathie
- la technique ABHRS

4. ENTRAÎNEMENT INTENSIF À LA SOUTENANCE

- mises en situations de présentations de propositions commerciales filmées avec débriefing des points forts et des axes de progrès
- élaboration d'un plan d'action concret individuel pour réussir encore mieux les soutenances de ses offres



SAPIO

3D allée Claude Debussy – 69130 Ecully
04.74.01.47.63 – camille@sapio.fr

www.sapio.fr