

Défendre sa proposition commerciale face au client

2 jours
14 heures

Objectif professionnel : cette formation développe l'aptitude des participants à prendre la parole en public devant un public de décideurs, à préparer l'argumentaire de sa soutenance, à scénariser la présentation et concevoir un support visuel.

Objectifs pédagogiques :

Préparer sa soutenance et son argumentaire

Constituer son équipe de soutenance

Développer et renforcer ses capacités de communication

Gérer les situations difficiles

Tout salarié ayant à soutenir des propositions commerciales

Prérequis : Aucun.

Groupe de 4 à 12 participants

1. La préparation

Identifier les enjeux et le contexte client, préparer son argumentaire. Scénariser la présentation. Concevoir le support visuel. Adapter ses messages, son discours aux publics cibles.

2. L'équipe de soutenance

Quel appui ? Quelles compétences à mobiliser ? Les différentes structurations de l'équipe de soutenance. Comment jouer collectif ? Robustesse et complémentarité. Préparer les membres de l'équipe. Retro-planning préparatoire.

3. Développer et renforcer ses capacités de communication

Se présenter. Présenter l'entreprise. Présenter son équipe et faire comprendre les rôles de chacun. Se présenter. Pratiquer l'écoute active. Varier les techniques de paroles. Séduire et impliquer l'auditoire, faire participer, s'affirmer, gérer le temps et les imprévus, provoquer la réflexion et faire valider ses messages

4. Gérer les situations difficiles

Tenir ses positions et ne pas perdre de vue ses objectifs, gérer les situations de blocages, réticences, obstruction, refus, conflits... Identifier les tentatives de manipulation, maîtriser les techniques de reformulation et d'investigation.

Modalités pédagogiques : Exposé. Exercices de mise en application. Training. Étude de ses réactions face à une situation difficile.

Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

Horaires habituels de formation 9h30 – 17h30

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. 312-013
Version 131021