

ÉLABORER & DEFENDRE SA SOUTENANCE COMMERCIALE

2 jours
14 heures

Objectif professionnel : cette formation vise à concevoir, structurer et défendre une soutenance commerciale qui capte l'attention, valorise l'offre et maximise les chances de remporter l'affaire. 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

Construire une trame convaincante

Prendre la parole et convaincre

Tout salarié amené à proposer et défendre une proposition commerciale

Prérequis :

1. Identifier les enjeux d'une soutenance réussie

Mesurer le rôle stratégique de la soutenance dans le cycle de vente

Identifier les étapes clés et les facteurs déterminants : décideurs, critères, attentes

Analyser les informations clients

Anticiper les risques : objections, pièges, concurrence

Modalités pédagogiques : autodiagnostic pour évaluer ses pratiques actuelles, atelier collectif d'analyse de cas, élaboration d'une checklist de préparation

2. Construire une trame convaincante

Elaborer une structure claire

Définir les messages clés et les preuves différenciantes

Créer un support court et visuel (PowerPoint, pitch deck...)

Scénariser la présentation en utilisant des techniques de storytelling

Organiser l'espace, les outils, le timing

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

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

3. Prendre la parole et convaincre

Se présenter et présenter le déroulement de la soutenance

Travailler sa posture, sa voix et son langage corporel

Respecter le temps imparti

Gérer son stress et maintenir la concentration

Relancer face à une baisse d'attention

Traiter les questions et les objections, reformuler

Conclure avec impact

Modalités pédagogiques :

Simulation de soutenance, feedbacks collectifs et individuels, débriefing avec grille d'évaluation (impact, clarté, conviction...)

Groupe de 4 à 8 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 290925