

« RÉUSSIR UNE PRÉSENTATION IMPACTANTE »

Maitriser les 4 atouts du commercial efficace

OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif de cette formation est double :

- Réussir sa présentation face à un prospect, lors d'un premier contact, dans une démarche de conquête de nouveaux clients, et créer un climat de confiance.
- Réussir une "présentation impactante" pour donner envie à son client de nous consulter et lui donner une bonne première impression.

PUBLIC

Commerciaux, technico-commerciaux, toute personne ayant à se présenter face à des prospects ou clients.

PRÉREQUIS

Pas de prérequis.

OUTILS ET MÉTHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE

- Point en amont de la formation avec restitution du besoin client.
- Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, régulation sur les autres journées en fonction de l'évolution pédagogique.
- Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés.

MOYENS D'ENCADREMENT DE LA FORMATION

PROFORMA s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permet l'ancrage en temps réel.

Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et d'exercices pratiques.

Vidéo-projection. Support de cours délivré à chaque participant. Travaux pratiques.

LIEU DE FORMATION

En intra-entreprise exclusivement, en présentiel ou distanciel.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription par l'entreprise, après sélection et validation des publics concernés.

Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session

CONTACTS

- Téléphone : 06 72 83 94 51
- Mail : contact@pro-forma.biz

ACCESSIBILITÉ



Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations de handicap.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Introduction

- Les principes actifs de la communication et de la PNL, adaptés à la conduite d'un entretien ;
- Connaître les principes du "story-telling" et les 3 leviers de motivation.

1. Préparer sa présentation sur le fond et la forme

- Définir l'objectif de la présentation,
- Structurer son discours et réaliser les supports visuels : les règles de communication orale & visuelle,
- Se préparer sur les 4 piliers :
 - La préparation **personnelle** : la tenue, le regard, la diction et la respiration ;
 - La préparation **technique** : les supports et les éléments visuels ;
 - La préparation **rhétorique** : les différents outils issus des figures de rhétorique ;
 - La préparation **émotionnelle** : les ancrages et la visualisation

2. Contacter : Réussir le premier contact

- Réussir les 4 x 20 : capter l'attention dès les premiers instants,
- Jouer sur les aspects verbaux et non-verbaux,
- Donner un cadre à sa présentation.

3. Présenter : Donner de l'impact à sa présentation

- Maîtriser les 3 leviers d'influence :
 - **Relationnel** : développer sa qualité relationnelle pour créer du lien avec ses interlocuteurs ;
 - **Rationnel** : faire grandir l'intérêt, grâce à la qualité de ses arguments ;
 - **Emotionnel** : parler au cœur, car l'être humain est essentiellement subjectif.
- Utiliser les supports visuels : choix, dosage et persuasion,
- Maîtriser ses propres émotions avec les techniques de l'ancrage,
- Créer un dialogue avec ses interlocuteurs pour développer une présentation interactive.

Exercices pratiques de présentation, enregistrés en vidéo et analysés en groupe.

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Document d'évaluation de satisfaction, test des acquis, attestation de présence, attestation de formation individualisée.

DATES : Dates sur demande

DURÉE : 2 journées (14 heures)

TARIFS : 1 850 € HT / journée (7 heures).

DISPOSITIONS PRATIQUES : Effectif maximum de 10 participants

POUR ALLER PLUS LOIN : « Vendre la Valeur Ajoutée »

PROFORMA Consultants

3, avenue Beausoleil 13009 Marseille - SIREN : 392 825 717 - APE : 8559B

Mail : contact@pro-forma.biz - Tel : 06.72.83.94.51 – Organisme de formation professionnelle continue
NDA N° 93 1315386 13 – V1.1 du 13/01/2022 – Certification QUALIOPi Actions de formation le 28/12/2021