

PRÉSENTER ET DÉFENDRE UNE OFFRE DEVANT UN PUBLIC EXIGEANT (LA SOUTENANCE 2)

Niveau

Formation distancielle

Lieu

La prise de décision est rendue si délicate aujourd'hui, qu'elle ne peut plus s'effectuer en solitaire. Les avis se discutent, se partagent et doivent faire consensus. Il est donc essentiel aujourd'hui de savoir convaincre à l'oral, un public aux fonctions et objectifs différents, à la prise de décision plus ou moins rapide et aux enjeux d'influence à l'intérieur de l'entreprise.

Cette formation vous permettra d'acquérir une posture commerciale positive, un argumentaire adapté à chacun et de jouer l'élément différentiel par rapport à vos concurrents.

Acquérir les techniques de présentation orale pour présenter efficacement, convaincre et résister à la contradiction.

Compétences visées

- Structurer son discours par l'utilisation d'un plan adapté
- Exposer efficacement son offre en temps limité
- Comprendre et s'adapter aux réactions de l'auditoire
- Faire comprendre pour faire adhérer

Pour qui ?

Toute personne ayant à présenter et défendre un projet, une idée, un service ou un produit dans un contexte contradictoire.

Prérequis

Au moins 2 ans d'expérience dans une fonction commerciale, marketing ou achats. En position de management ou de pilotage de projet.

Il est recommandé d'avoir participé au module « *Concevoir et rédiger des propositions commerciales et réponses à appels d'offres* ».

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la [formation](#), vous serez capable de :

- développer une culture client
- exposer efficacement votre projet
- prendre en compte les réactions de votre auditoire
- amener vos interlocuteurs à une conclusion positive

Programme

Savoir se préparer efficacement à l'oral

- Les 10 points clés pour se préparer
- Check list des questions à se poser
- Se créer un fil rouge de présentation en termes de bénéfice client
- Réussir son démarrage
- Être vendeur de solution
- Savoir se synchroniser sur ses interlocuteurs

Rassurer et faire la différence

- Comprendre la dynamique d'un groupe de décideurs
- Savoir repérer rapidement les jeux de personnalités et d'alliances dans l'auditoire
- Savoir doser son leadership
- Passer de « répondre à » à « aller vers »
- Maîtriser les techniques de balance
- Valoriser les avantages de l'offre
- Mettre en valeur les techniques de gain
- Décliner ses arguments : raison, logique, émotion

Argumenter et contre-argumenter juste

- Savoir faire face aux objections
- Déjouer les principaux stratagèmes de déstabilisation
- Savoir conclure sa présentation
- Ouvrir sur les étapes ultérieures
- Laisser une impression positive, tonique et différenciante

Exercices de mise en application et débriefing.
Débriefing interpersonnel.

Prochaines sessions inter :

nous consulter

Le choix de la session vous sera demandé lors de votre inscription.

Présenter et défendre une offre devant un public exigeant

Réf : C10100

FINANCER SA FORMATION

Prix Public

Inter-entreprises :

À distance : 1 580 € HT/ participant, groupe de 3 à 8 participants

Forfait intra-entreprise :

À distance : 7 200€HT/ groupe, de 4 à 8 participants

En présentiel : 7 584€HT/ groupe, de 4 à 8 participants + frais de déplacement

INSCRIPTION

DEVIS SUR-MESURE

INFOS PRATIQUES

Pour une **mise en application immédiate** dès le retour au quotidien, nos intervenants pratiquent l'alternance entre méthodes transmissives, évaluatives, collaboratives et d'**entraînement intensif**.

Modalités d'inscription

Après positionnement et validation du profil de l'apprenant, validation de l'inscription par bulletin d'inscription et convention de formation.

Le Bulletin d'inscription avec les conditions générales de vente constitue notre bon de commande.

Délai d'accès

Après réception du bulletin, une confirmation d'inscription est envoyée au Client par e-mail dans les 5 jours et une convocation écrite est envoyée directement au stagiaire, avec copie au responsable de l'inscription, par mail à minima 11 jours ouvrés avant le début de la formation ou à réception de l'inscription si celle-ci est faite moins de 11 jours ouvrés avant le début de la formation.

Moyen de suivi administratif de la formation

- Devis/ Bulletin d'inscription
- Convention de formation
- Certificat de réalisation
- Relevé de connexion

Organisation de la formation

- En intra-entreprise et sur-mesure : planning à définir avec le client
- Accès à la plateforme de formation AGORA Learning (classes virtuelles synchrones, ressources et exercices en autonomie) : modalités d'accès et mode d'emploi sont transmis par mail aux participants avec la Convocation. Par ailleurs, pour suivre la formation à distance, vous devez être installé confortablement et vous trouver dans un environnement silencieux et propice à l'écoute et à la participation

Notre intervenant

Pascal Pichon est consultant en formation. Ce multi-entrepreneur, rompu à la complexité des négociations commerciales saura faire de vous quelqu'un d'immédiatement opérationnel. Au cours de la formation, il fournira à chacun un chemin de progrès à suivre afin d'acquérir les qualités de présentation mais aussi les armes de défense nécessaire pour soumettre une offre devant un public exigeant.

Notre équipe d'**experts-formateurs** est issue de la vente, des achats, du juridique, du marketing et de la communication, dans le secteur public et privé. Ils sont partenaires de MARCOM Performance et nous sont majoritairement fidèles depuis plusieurs années, ils connaissent très bien notre offre.

Ils sont également **capables de former**, de rendre simples des notions complexes ou encore de s'adapter au public. Nos formateurs mettent constamment à jour leurs connaissances. Ils se forment et échangent avec les autres experts de leur domaine.

Matériel nécessaire

- Un ordinateur **avec webcam**
- Un **accès Internet** opérationnel
- Un casque avec **micro**, ou micro de l'ordinateur avec écouteurs
- Navigateur web **Google Chrome**

Moyens utilisés pour la formation

La formation se déroule sur la plateforme AGORA Learning. Via BBB, son outil de visioconférence pour les séances

collectives synchrones et sur la plateforme collaborative pour les ressources, exercices en autonomie et échanges. Les liens et modalités de connexion sont communiqués par mail avec la Convocation.

Modalités d'évaluation de la formation et validation des acquis

Évaluation des acquis en cours de formation : exercices d'entraînement, cas pratiques et quiz en ligne. Cas de rédaction final

En cas de handicap

D'une manière générale, lorsque nous recevons des personnes handicapées, nous faisons un point préalable avec notre client pour obtenir des précisions sur la nature du handicap et sur les moyens que nous pourrions mettre en œuvre pour rendre son séjour le plus confortable possible. À l'issue de ce point, nous informons le client des moyens que nous mettrons en œuvre.

Dans tous les cas, un collaborateur de MARCOM Performance est désigné en tant que contact privilégié du stagiaire pour toute demande qu'il pourrait avoir. Ce contact accueille le stagiaire lors de son arrivée, se présente et lui propose son aide pour toute demande. Il fait des points réguliers avec le stagiaire tout au long de la formation pour s'assurer de son bon déroulement.

Le formateur est également informé et a pour mission de prévenir le contact privilégié en cas de besoin.

En cas de handicap, contactez notre référent handicap afin de mettre en place l'équipement adapté : Marie-Claire Pascal, dirigeante, référent handicap mcpascal@marcomperf.com

Référent pédagogique

Marie-Claire Pascal, dirigeante, référent pédagogique mcpascal@marcomperf.com

Ces formations peuvent aussi vous intéresser



16 heures

Perfectionnement
À distance sur plateforme

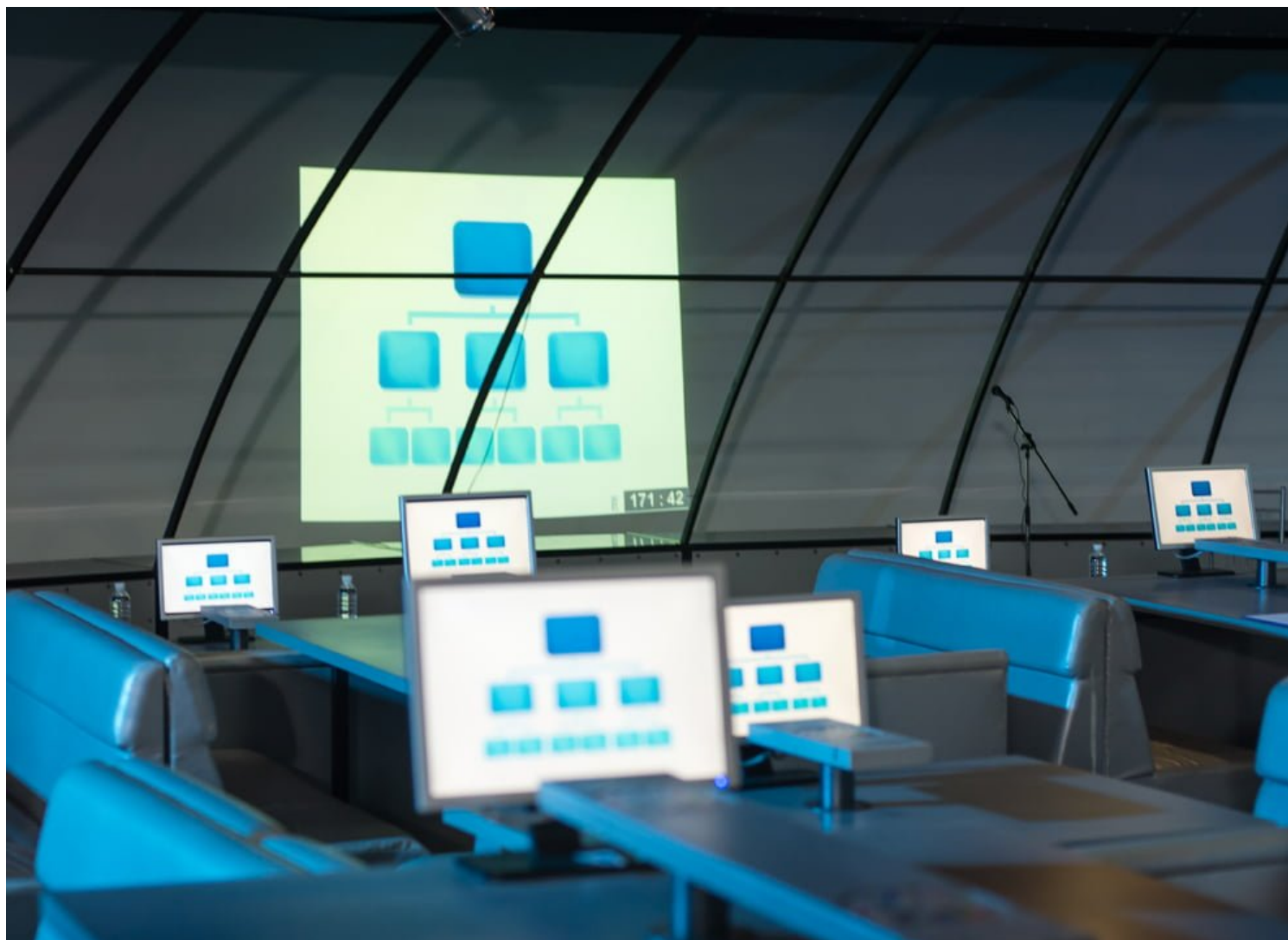
000000 /5
1 805 € HT



14 heures

Perfectionnement
À distance sur plateforme

000000 /5
1 580 € HT



9 heures

Perfectionnement
À distance sur plateforme

★★★★ /5

1 090 € HT