



# RÉUSSIR SES PRÉSENTATIONS CLIENTS ET SOUTENANCES COMMERCIALES

Faire la différence à l'oral avec des présentations convaincantes



## PROGRAMME

Accessible en :



Intra-entreprise



Training individuel

- Pour qui ? Tout salarié devant présenter des offres commerciales à des clients – des distributeurs – des prescripteurs
- Prérequis : Aucun
- Profil de l'intervenant : Consultant Senior et coach , expert de la communication
- Durée du programme : 2 jours soit 14 heures

## J -15 > Votre formation se prépare dès maintenant : questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, difficultés et cas rencontrés

### 1 | Préparer efficacement son intervention

- Le recensement de ses arguments avec le schéma CAP
- La mise à jour de ses arguments spécifiques
- L'anticipation des objections
- Les 5 questions préalables à se poser
- L'introduction et la conclusion de sa présentation

### 2 | Construire son pitch commercial de présentation

- Les étapes d'un pitch personnel
- L'intérêt d'un pitch commercial générique
- L'objectif et les points clés
- La hiérarchisation de l'information

### 3 | Concevoir efficacement ses supports visuels

- La conception d'une diapositive en 4 temps
- Les 8 principes de conception graphique à respecter
- Les principes de rédaction
- Les 3 modes de présentation : diapocument, le téléprompteur, présentation
- La technique de "l'homme invisible" pour valider la pertinence des informations transmises

### 4 | Animer efficacement sa présentation commerciale

- Les critères de la communication orale en public à respecter
- La position de l'orateur
- La dynamique de groupe
- Le déroulement de la présentation

### 5 | Gérer l'interactivité

- Les moyens d'obtenir l'implication de l'auditoire et d'éviter l'indifférence
- Le repérage et l'utilisation d'alliés
- Les signes de lassitude et de déconcentration de l'auditoire
- La trame SARCAQ pour traiter les objections
- La séance de questions /réponses

### 6 | Réussir la co-animation

- Le partage des rôles
- Les règles de fonctionnement explicites pour ne pas se contredire mutuellement
- Les codes à prévoir
- Le rôle spécifique du suiveur et les marqueurs comportementaux.

Pendant la formation > mises en situation complétées à partir de vos cas réels

### Clôture de la formation :

- Synthèse et points d'ancrage
- Formalisation du plan d'action personnalisé pour activer les nouveaux comportements

## Nos activités pédagogiques : 4 temps pour ancrer durablement ...

"DécliC" : tests, auto-diagnostic pour activer la **prise de conscience**

"MécaniC" : exercices **mécaniques** pour **s'approprier** les techniques

"PratiC" : des simulations avec un cadre et un objectif définis

"VéridiC" : un entraînement **semi-réel** pour faciliter le transfert

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60

Site : [www.capitecorpus.com](http://www.capitecorpus.com)

Email : [info@capitecorpus.com](mailto:info@capitecorpus.com)

## Objectifs pédagogiques COMMENT FAIRE POUR ...

- 1 Préparer efficacement son intervention
- 2 Construire son pitch commercial de présentation
- 3 Concevoir efficacement ses supports visuels
- 4 Animer efficacement sa présentation commerciale
- 5 Gérer l'interactivité
- 6 Réussir la co-animation

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

**Avant la formation** : Identifier ses attentes, remonter ses difficultés, son contexte

**En fin de formation** : Auto-évaluer sa progression sur chaque objectif pédagogique

**Après la formation** : Donnez votre avis sur l'utilité de la formation de retour à votre poste !

## VOTRE FORMAT

**Intra-entreprise** : votre formation s'adapte à vos **enjeux réels**. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent

**Training individuel** - un accompagnement personnalisé à partir de ce programme pour progresser rapidement. Vous travaillez exclusivement sur vos situations, à votre rythme, en toute confidentialité.

## TARIFS

- **Intra entreprise** : 3620 € - 2 jours - 8 participants (frais déplacement non inclus)
- **Training individuel** : 1790 € / 8 h d'accompagnement individuel

Tous nos tarifs sont NETS : TVA non applicable, article 293 B du CGI (exonération des organismes de formation de TVA)

## INCLUS DANS VOTRE FORMATION :

- **Vos fiches mémos pocket** → l'essentiel des méthodes toujours sur vous !
- **Un Plan d'action personnalisé** → Fil rouge complété durant la formation
- **Un SAV Pédagogique** → 5 échanges mail/ participant pendant 6 mois
- **Un Questionnaire préparatoire** → pour mieux vous connaître avant la formation

## ECHANGER SUR VOS BESOINS PROGRAMMER UNE DATE

Vous êtes en situation de **handicap** : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement : [nous contacter](#)