



# 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 : diaporama, 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-diagnostics 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



## 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**

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

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

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

Capite Corpus -  
Organisme de formation  
45 rue Ste Geneviève - 69006 Lyon

Capite Corpus est  
concepteur et diffuseur exclusif  
de cette formation

n° de formation professionnelle : 82690854469  
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044

PSG