



RÉUSSIR SES PRÉSENTATIONS CLIENTS ET SOUTENANCES COMMERCIALES

Convaincre avec un pitch structuré et une présentation maîtrisée



2 jours • 14 heures

3 à 8 participants

Intra-entreprise / individuel

À QUI S'ADRESSE CE PROGRAMME ?

Tout salarié devant présenter des offres commerciales à des clients – des distributeurs – des prescripteurs

Prérequis : aucun

Intervenant : consultant senior et coach, expert de la communication

DÉLAI DE MISE EN OEUVRE

Entre 1 et 2 mois à compter de la demande

ACCESSIBILITÉ

Vous êtes en situation de handicap : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement.

Nous contacter.

LES + DE CETTE FORMATION :

- +** **Expérimenter sa soutenance côté client** : des pitches filmés et des simulations où le groupe réagit comme un vrai client
- +** **S'entraîner sur vos propres offres** : pitch et supports retravaillés à partir de vos présentations existantes
- +** **Agir sur la dynamique de la salle** : impliquer l'auditoire, repérer les décrochages et répondre aux objections
- +** **Réussir la soutenance à deux** : des règles et des codes pour une co-animation fluide entre commercial et avant-vente

VOTRE FORMAT & VOS TARIFS

Intra-entreprise

Votre formation s'adapte à vos enjeux réels. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent. Vous souhaitez adapter ce programme, [n'hésitez pas à nous contacter](#)

3 620 € / 2 jours • 8 participants

Frais de déplacement non inclus

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.

1 790 € / 8 heures

4 classes virtuelles de 2 heures en face à face

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

INCLUS DANS VOTRE FORMATION

Des 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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avant : identifier ses attentes, remonter ses difficultés, son contexte

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

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

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

Site : www.capitecorpus.com

Email : info@capitecorpus.com



RÉUSSIR SES PRÉSENTATIONS CLIENTS ET SOUTENANCES COMMERCIALES

OBJECTIFS ET PROGRAMME



NOS ACTIVITÉS PÉDAGOGIQUES : **DéclIC** : tests et auto-diagnostics **MécaniC** : exercices d'entraînement
 PratiC : mises en situation avec débriefing **VéridiC** : entraînement sur vos situations réelles

J-7

Votre formation se prépare dès maintenant : questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, vos difficultés et les cas rencontrés.

JOUR 1

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

EN PRATIQUE

- Démonstration : ce qui rend un argument convaincant
- Exercices : transformer une offre en avantages et en preuves
- Retravailler l'introduction et la conclusion d'une présentation récente

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

EN PRATIQUE

- Training : pitch personnel face au groupe
- Construire le pitch complet de son offre

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

EN PRATIQUE

- Analyse critique de ses supports par le groupe

JOUR 2

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

EN PRATIQUE

- Présentation filmée de son pitch
- Débriefing vidéo à partir des critères de l'oral
- Training face au groupe pour corriger ses points d'amélioration

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

EN PRATIQUE

- Simulation : repérer les réactions de l'auditoire et s'y adapter
- Training : traiter les objections et animer les 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.

EN PRATIQUE

- Exercices : préparer une soutenance avec un collègue
- Simulation de co-animation face à un groupe client

Clôture de la formation :

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

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

Site : www.capitecorpus.com

Email : info@capitecorpus.com