



Programme de la formation

Réussir ses présentations clients Et ses soutenances commerciales



Référence COMMERCIAL-05

1 - Préparer et structurer sa présentation commerciale

- Les bonnes questions à poser au client pour préparer la réunion : objectifs, forme, participants et rôle de chacun.
- Organiser son plan et séquencer ses arguments.
- Détecter les messages clés et les énoncer clairement.
- Anticiper les objections et préparer ses éléments de réponse.
- Savoir susciter l'intérêt.

2 - Utiliser efficacement les supports de présentation et les outils commerciaux

- Construire son Powerpoint.
- Apporter la preuve de ses arguments commerciaux : échantillons, études, tests, témoignages.
- Adapter les visuels au contenu pour renforcer l'impact commercial.

3 - Adapter sa présentation commerciale à l'objectif et à la cible

- Varier les méthodes pour marquer les esprits.
- Trouver le ton et le style.
- Apprendre à convaincre.
- Favoriser la participation positive de tous.

4 - Convaincre et s'affirmer en toutes circonstances

- Savoir surmonter le trac.
- S'appuyer sur le groupe : écouter et créer l'adhésion à votre offre commerciale.
- Savoir clôturer efficacement son intervention.

INSCRIPTION EN LIGNE

Objectifs

- Apprendre à structurer ses présentations commerciales.
- Adapter son style et ses supports à l'objectif.
- Mener des présentations convaincantes et fédératrices.
- Conclure efficacement la présentation.

Pré requis

- Cette formation ne nécessite pas de pré-requis.

Pour qui ?

- Tout commercial devant présenter des offres commerciales à des clients, des distributeurs, des prescripteurs.

Les + de notre méthodologie

- Mises en situation afin de connaître son style d'orateur, apprentissage des méthodes et outils de l'expression orale.
- Formation adaptée aux besoins de chacun : chaque participant travaille sur ses présentations commerciales et met directement en œuvre les conseils du formateur et du groupe.



RH France

Siège social
8 avenue Duval Le Camus
92210 Saint-Cloud

Tél : 01 46 02 93 30

Fax : 01 78 46 40 41

Email : contact@rh-france.fr

Web : www.rh-france.fr



Durée & Tarif

Réussir ses présentations clients Et ses soutenances commerciales



Référence COMMERCIAL-05

DUREE

Durée : 2 jours (14 heures).

TARIF

Tarif Inter entreprise : 1 300 € H.T.

Tarif Intra entreprise : Nous consulter.

Infos pratiques



INSCRIPTION EN LIGNE

Objectifs

- Apprendre à structurer ses présentations commerciales.
- Adapter son style et ses supports à l'objectif.
- Mener des présentations convaincantes et fédératrices.
- Conclure efficacement la présentation.

Pré requis

- Cette formation ne nécessite pas de pré-requis.

Pour qui ?

- Tout commercial devant présenter des offres commerciales à des clients, des distributeurs, des prescripteurs.

Les + de notre méthodologie

- Mises en situation afin de connaître son style d'orateur, apprentissage des méthodes et outils de l'expression orale.
- Formation adaptée aux besoins de chacun : chaque participant travaille sur ses présentations commerciales et met directement en œuvre les conseils du formateur et du groupe.



RH France

Siège social
8 avenue Duval Le Camus
92210 Saint-Cloud

Tél : 01 46 02 93 30

Fax : 01 78 46 40 41

Email : contact@rh-france.fr

Web : www.rh-france.fr