

DÉVELOPPER SON IMPACT COMMERCIAL



Objectif

Permettre aux participants de faire pencher la décision du client en leur faveur en développant tous les aspects d'une excellente prise de parole commerciale.

COMPÉTENCES VISÉES

- Élaborer un message commercial clair en fil conducteur de sa présentation
- Argumenter efficacement son message
- Raconter la bonne histoire en fonction du client
- Utiliser les techniques de gestion du stress
- S'adapter aux différents interlocuteurs
- Savoir convaincre

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

- Partage d'expérience
- Éclairages théoriques
- Quiz
- Enregistrement vidéo et décryptage
- Mises en situation et jeux de rôle
- Grille d'analyse des acquis
- Synthèse personnalisée à J+3 et Mémo « Réussir ses présentations à forts enjeux »

PUBLIC

- Dirigeants, directeurs commerciaux, responsables grands comptes, équipes commerciales devant défendre en équipe ou seuls des offres commerciales.
- Si un participant présente une situation de handicap, nous vous remercions de nous en informer afin que nous puissions adapter la formation.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & MATÉRIEL

- Présentiel : 4 à 8 participants maximum
- Animation par Bertrand Laisné et Valérie Sarre
- Questionnaire préformation et évaluations à chaud et à froid
- Matériel de captation vidéo fourni
- Disposer d'un ordinateur et/ou d'un smartphone
- Feuille de présence numérique
- Attestation de formation



2 jours – 14H

Option : suivi individuel d'1H ou collectif d'1/2 journée à caler dans les 4 semaines qui suivent la formation

Cette formation ne nécessite aucun prérequis



Intra entreprise : sur mesure
Interentreprises : dates sur le site



Intra entreprise : tarif sur demande
Interentreprises : 1990€ HT/participant

DÉVELOPPER SON IMPACT COMMERCIAL

Programme

JOUR 1

Partie 1

- Élaborer un message commercial impactant

Atelier 1 • Présenter son offre commerciale

- Exercice de présentation en équipe
- Éclairage - Le journaliste : un pro de l'impact !
- Présentation des techniques journalistiques
- L'importance du « lancement »
- Comment donner envie d'être écouté
- Quiz 1

Atelier 2 • Définir le message essentiel commercial de l'entreprise

- Application des techniques journalistiques
- Comprendre l'efficacité de son message
- Bien choisir l'angle de son message
- Bien choisir ses mots

Partie 2

- Incarner physiquement son discours

Atelier 3 • Présentation individuelle devant la caméra.

- Exercice de présentation individuelle
- Éclairage - Comprendre et dépasser les mécanismes du stress avec les neurosciences.
- Découvrir les origines du stress et son fonctionnement
- Utiliser le bon stress

Atelier 4 • Développer son aisance grâce aux appuis non verbaux de l'orateur

- S'appuyer sur la respiration, la posture et le regard
- Créer le lien avec le public
- S'assurer de la bonne compréhension de son auditoire
- Quiz 2

JOUR 2

Partie 3

- Savoir argumenter efficacement

Atelier 5 • Les clefs d'une argumentation efficace

- Éclairage - Le journaliste : un pro de l'argumentation efficace !
- Présentation des techniques journalistiques
- Comment construire un bon discours
- Quiz 3

Atelier 6 • Élaborer sa propre présentation commerciale

- Choix de ses arguments et de ses éléments narratifs
- Élaboration de sa présentation commerciale

Partie 4

- Savoir s'adapter à différents profils d'interlocuteurs

Atelier 7 • Gérer efficacement l'interaction avec le public

- Éclairage - La stratégie des jeux d'acteurs
- Identifier les 4 grands profils d'interlocuteurs
- Comprendre les mécaniques à l'œuvre dans les relations interpersonnelles
- Comment adopter la meilleure stratégie face à chaque profil de client
- Quiz 4

Partie 5

- Mises en situation réelles et jeux de rôles

Atelier 8 • Mises en situation à partir d'échéances concrètes des participants

- Faire une excellente présentation commerciale
- Maîtriser parfaitement le temps
- Répondre – ou pas – à des questions critiques voire déstabilisantes
- Donner envie