





Programme de la formation

Réaliser une soutenance commerciale percutante

-  En groupe sur site
-  14 heures sur 2 jour(s)
-  Salarié en poste · De 4 à 10 participants
-  Sur devis

Description courte

Cette formation permet aux participants d'acquérir les compétences nécessaires pour concevoir et animer une soutenance commerciale percutante. Elle conjugue des compétences métiers avec des compétences d'art oratoire.

Profil des participants

Commerciaux, directeurs commerciaux, assistants commerciaux officiant en B2B.

Prérequis

Pas de prérequis nécessaire.

Objectifs

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Structurer et préparer une soutenance commerciale percutante.
- Anticiper la gestion des objections et les arguments des concurrents.
- Utiliser des supports visuels efficaces pour renforcer son message.
- Appliquer des techniques de communication verbale, non verbale et paraverbale pour appuyer son discours.

Aptitudes et compétences visées / attestées

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Structurer et préparer une soutenance commerciale percutante.
- Anticiper la gestion des objections et les arguments des concurrents.
- Utiliser des supports visuels efficaces pour renforcer son message.
- Appliquer des techniques de communication verbale, non verbale et paraverbale pour appuyer son discours.

Contenu

Siège social 4 rue Marconi - 57070 METZ

SAS au capital de 100 000 € - SIRET 479 531 360 00036 - 03 87 20 19 29 - contact@cadresenmission.com
Numéro d'enregistrement de formation : 41 57 02349 57 auprès du Préfet de la Région Grand Est

1. Structurer et préparer une soutenance commerciale percutante.

- Identifier les facteurs de succès à la réalisation de l'exercice.

- Organiser le contenu pour un maximum d'impact : la méthode pyramidale.
- Utiliser les supports visuels pertinents pour renforcer le message (diapositives, graphiques, chiffres clés).
- Clôturer la soutenance avec une conclusion percutante.

2. Anticiper la gestion des objections et les arguments concurrents.

- S'approprier une méthodologie de réponse aux objections et aux questions.
- Identifier sa proposition de valeur et ses avantages comparatifs.

3. Appliquer des techniques de communications impactante.

- S'approprier les bonnes pratiques de communication verbale, non-verbale et para verbale pour convaincre son auditoire.
- Utiliser des techniques d'argumentation percutantes : méthode BAC (Bénéfices, Avantages, Caractéristiques) et storytelling.
- Découvrir et appliquer l'outil DISC pour séduire son client.

Pédagogie et organisation

Méthodes pédagogiques en présentiel : méthode interrogative, méthode participative, méthode active.
Réalisation de jeux de rôles et de soutenances fictives.

Matériel pédagogique : fiches d'observations, post-it, paperboard, jeux de cartes, feeling cards, photolangage, cas clients fictifs, ateliers de groupe.

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Test de positionnement en amont (obligatoire).

Connaissances ou compétences	Modalités d'évaluation	Critère d'évaluation
Réaliser un support de soutenance pertinent.	Réaliser un support respectant la méthodologie vue en séance et intégrant les bonnes pratiques sur le fond et sur la forme.	<p>Non évalué = n'a pas participé à l'exercice.</p> <p>Non acquis = exercice réalisé, mais le support n'est pas pertinent.</p> <p>En cours d'acquisition = exercice réalisé, le support peut encore être amélioré.</p> <p>Acquis = exercice réalisé avec un support pertinent.</p>
Traiter les objections clients.	Appliquer la méthode de traitement des objections clients en soutenance.	<p>Non évalué = n'a pas participé à l'exercice.</p> <p>Non acquis = exercice réalisé, mais la méthode n'est pas respectée ou assimilée.</p> <p>En cours d'acquisition = exercice réalisé, la méthode est globalement comprise mais peut encore être améliorée.</p> <p>Acquis = exercice réalisé dans le respect de la méthode</p>
Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud)		

Mode de validation

Attestation de participation à la formation.

Financements possibles

Cette formation est éligible au financement par les OPCO.

Modalités et délai d'accès

Inscription par l'entreprise au plus tard 2 semaines avant le début de la formation.

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Intervenant

- Yohan Boilleaut, 10 ans d'expertise en vente dans le retail puis en tant que KAM chez Orange Business. Responsable de la stratégie de formation des équipes commerciales B2B Grand Est chez Orange Business.
- Expertise : management commercial des grands comptes.
- Diplômes : Master 2 en management – école de commerce SKEMA Business School.
- Coach professionnel certifié ICF/RNCP-SIMACS.
- Certification codéveloppement en cours avec le CECODEV.