

Formation Soutenances Commerciales : Convaincre un groupe

Code : NV26

Les meilleures façons pour préparer et manager un groupe soutenance, les techniques oratoires pour soutenir l'attention et comment faire face aux situations critiques, telles sont les cas de figure que ce séminaire analysera et apportera les bonnes méthodes de réussite.

Participants :

§
Personnes amenées à réaliser de plus en plus fréquemment des présentations face à des jurys

Objectifs :

§
Préparer et manager une équipe "soutenance"

§
Se distinguer positivement de l'offre écrite et de la concurrence

§
Transmettre un style et de l'enthousiasme

Programme :

1. Préparer
sa soutenance

§
Les bonnes questions à poser au client en amont
pour anticiper le déroulement de la soutenance

§
La revue de proposition orale avec l'équipe
soutenance : rôles attribués, objectifs de présentation, réponses aux questions
et objections

§
Les cas des propositions à enjeu exceptionnel :
organisation de "war rooms"

2. Les techniques oratoires essentielles

§
Comprendre les modèles de communication :
s'adapter à un groupe d'individus

§
Prendre conscience de son registre naturel

§
Pratiquer quelques effets oratoires pour
soutenir l'attention

3. Les bonnes pratiques pour démarrer sa
présentation

§
Soigner son entrée et prendre possession de
l'espace

§
Les faux pas de l'introduction

§
Valider les objectifs et les règles du jeu

4. Soutenir l'attention durant la présentation

§
Savoir raconter et faire vivre le projet

§
Les techniques pour s'appuyer sur le groupe et
se répartir les rôles

§
Co-responsabiliser le jury sur le timing

5. Passer l'épreuve des questions et des objections

§
Comment dédramatiser et répondre positivement

§
Faire face aux tentatives de déstabilisation

§
Utiliser les réponses pour obtenir des
engagements

6. Savoir conclure

§
Faire des points d'ancrage auprès des membres
du jury,

§
Les méthodes formelles et informelles pour
conclure,

§
Les techniques de relance après soutenance :
décoder ses avantages concurrentiels

Exercices

d'application : Pendant ces deux jours, les participants s'entraînent
intensivement à mettre en œuvre les bonnes pratiques

Plan

d'action personnel : La dernière demi-journée est consacrée à la réalisation d'une soutenance face à un jury

Durée :

§
2 jours

Date et lieu :

§
Consulter notre
planning

§
Lieu : hôtel Idou Anfa à Casablanca

§
Les horaires sont de 09h à 17h

Formateur :

§
Expert en négociation de vente

Support et méthodes pédagogiques :

§
Le programme est basé sur un guide de bonnes pratiques élaborées à partir de modèles réels mis en œuvre avec succès par les meilleures équipes projet

§
Ce séminaire n'est pas un séminaire d'expression orale. Il est conçu pour permettre à chacun, quel que soit son style, de progresser dans ses présentations commerciales pour se différencier positivement

Frais de participation :

§
7 000 DH HT par personne incluant l'animation, les pauses café et le déjeuner

Inscription et conditions :

§
Envoyer la fiche de participation et votre bon de commande, dûment renseignés, par mail ou fax.

§
Vous pouvez télécharger le bulletin d'inscription de notre site Internet : bulletin d'inscription

Contact :

§
CHIKHI ADIB, au N° Tél. : 022 23 69 57 ou 065 33 03 89

§
par mail : inf@omf.ma

§
ou envoyer un message par formulaire : cliquer
[ici](#)