

FORMATION COMMERCIALE

Comment créer et animer des présentations incomparables ?

Pour les équipes de vente/marketing !

PowerPoint est devenue l'un des outils incontournables de la présentation d'une offre à un groupe ou à des collègues.

Très peu de collaborateurs utilisant PowerPoint savent pourtant que l'on lit 2 à 3 fois plus vite qu'on ne parle et donc que leurs interlocuteurs ont déjà lu leur slide alors qu'ils n'en sont encore qu'à la moitié: c'est le syndrome de "mort par PowerPoint", selon l'expression inventée par Angela Garber.

L'argumentation émotionnelle est aujourd'hui au Coeur de l'impact en face à face, trop peu de présentations intègrent cette dimension.

Vous êtes responsable marketing/conseiller, commercial ou vendeur grands comptes, cette formation vous permettra d'optimiser vos présentations et de développer votre impact.

Objectif pédagogiques :

- Utiliser les nouvelles technologies pour rendre vos présentations de vente plus impactantes.
- Concevoir et soutenir/animer des présentations de vente gagnantes.
- Maîtriser les techniques de Story Telling.
- Renforcer et argumenter sa force de persuasion lors des présentations.

Programme :

- Reconnaître le postulat de base : la mort de PowerPoint.
- Différencier les supports de présentation orale et la proposition écrite.
- Construire une présentation de vente.
- Choisir le design des slides.
- Renforcer l'impact visual des présentations.
- Les 20 règles à respecter pour une soutenance impactante.
- Conclusion et rédaction du plan de développement personnel.

Levier pédagogiques :

Une pédagogie démultipliée :

- L'étape préparatoire à distance permet une grande souplesse d'apprentissage : se former à son rythme. Les contenus digitaux amont permettent de découvrir en avant-première les nouveaux concepts, en aval d'approfondir certaines notions plus théoriques.
- La formations en salle : les apprenants construisent des solutions adaptées à leurs cas reels pendant la formation, par exemple la construction d'un discours de conviction selon la méthode APPATE.
- Alternance de découverte de methods et comportements, à développer en situation de résistance forte, avec de l'entraînement.

Modules digitaux : pour permettre une grande souplesse d'apprentissage, en amont et en aval de la formation présentielle.

- La vente différenciée.
- Qu'est-ce que la confiance en soi ?
- Formulez une demande, exprimez un refus.
- Déterminer votre style de négociation.

Une série de fiches "Essentials" qui illustrent et synthétisent les concepts.

Tarifs :

Session interentreprises : 1 490 € HT (pour le parcours qui intègre la formation, le diagnostic amont, les modules e-learning).

Session sur mesure en Intra : sur devis

Contactez nous : contact@mercurifr.com