



---

## Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs (Confirmés)

**Durée: 2 Jours**    **Réf de cours: GKFPCC2**

---

### Résumé:

Soyez encore plus percutants lorsque vous présentez votre proposition commerciale. Cette formation vous permettra d'aller encore plus loin dans la découverte des techniques de présentation efficaces adaptées aux attentes des décideurs exigeants. Pour vous aider à ancrer les bonnes pratiques, une séance de coaching sera planifiée après votre formation. Cette formation est prise en charge à 100% grâce au dispositif de formation Action collective de l'opco ATLAS. Nous consulter

---

### Public visé:

Tout salarié ayant à soutenir des propositions commerciales.

---

### Objectifs pédagogiques:

- L'objectif de ce module est de mettre les participants en action avec les nouvelles approches et techniques d'aujourd'hui à travers des mises en situations/études de cas pour :
  - Qu'ils se dotent des bons supports et outils afin de réussir leur présentation.
  - Avoir une posture efficace lors de la soutenance devant des décideurs dans tous les contextes.
  - Inspirer confiance et rassurer l'auditoire à travers la présentation de l'offre et des échanges.
  - A l'issue de ce module, les stagiaires seront à même de :
  - Créer une présentation permettant de se distinguer davantage de la concurrence.
  - Dérouler une présentation intégrant une argumentation économique impactante.
  - Montrer la valeur ajoutée de l'offre technique présentée aux décideurs.
  - Gérer efficacement les interactions avec l'audience.
- 

### Pré-requis:

Connaître son offre commerciale et/ou avoir suivi le module « Réussir la présentation de sa proposition commerciale face à un public de décideurs (débutants).

---

### Après cette formation, nous vous conseillons le(s) module(s) suivant(s):

- GKFRCHA - Maîtriser la relation commerciale avec un service des achats
  - GKPAR - Prendre la parole en public
  - GKVINF - Influencer et amener le client à conclure
  - GKVPRIX - S'affirmer et gérer les tensions dans la négociation commerciale
  - GKVSRC - Maîtriser les fondamentaux de la relation client
  - GSAE100 - Maîtriser les techniques de Vente
  - GSL200F - S'affirmer dans les appels sortants : campagnes, relances
-

## Contenu:

Synthese du recueil d'informations lors d'un rendez-vous client

Vérification de l'appropriation des objectifs et enjeux du client, des atouts et menaces du marché, des forces et faiblesses de l'entreprise, des critères de choix, du budget et des décisionnaires.

- Exercice : Challenger les participants sur un rendez-vous client et les informations recueillies.

Preparer sa presentation

- Rappel sur la préparation de sa présentation PowerPoint pour un intérêt et une attention du client du début à la fin.

Etudes de cas – mises en situation – Préparation de sa présentation de soutenance client

La présentation impactante : Posture et soutenance

- Rappel sur les points de logistique appropriée chez le client pour la soutenance.
- Rappel sur la préparation aux objections éventuelles du client lors de la soutenance.

Etude de cas – mise en situation (suite) – Soutenance de sa presentation

## Méthodes pédagogiques :

20 % théorie et 80 % pratique. Quiz d'auto-évaluation préformation. Support de cours. Support d'exercices, tests, quiz, étude de cas/mise en situation. Coaching individuel post-formation (30 mn) à distance.

## Autres moyens pédagogiques et de suivi:

- Compétence du formateur : Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées et ont au minimum cinq ans d'expérience d'animation. Nos équipes ont validé à la fois leurs connaissances techniques (certifications le cas échéant) ainsi que leur compétence pédagogique.
- Suivi d'exécution : Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est signée par tous les participants et le formateur.
- Modalités d'évaluation : le participant est invité à s'auto-évaluer par rapport aux objectifs énoncés.
- Chaque participant, à l'issue de la formation, répond à un questionnaire de satisfaction qui est ensuite étudié par nos équipes pédagogiques en vue de maintenir et d'améliorer la qualité de nos prestations.

Délais d'inscription :

- Vous pouvez vous inscrire sur l'une de nos sessions planifiées en inter-entreprises jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la formation sous réserve de disponibilité de places et de labs le cas échéant.
- Votre place sera confirmée à la réception d'un devis ou "booking form" signé. Vous recevrez ensuite la convocation et les modalités d'accès en présentiel ou distanciel.
- Attention, si vous utilisez votre Compte Personnel de Formation pour financer votre inscription, vous devrez respecter un délai minimum et non négociable fixé à 11 jours ouvrés.