

« Savoir présenter avec impact en clientèle : convaincre et persuader »

- Contenu de la formation - Réf- PPTFRA11 -



Besoins des collaborateurs et de l'entreprise

La réussite d'une présentation en clientèle, qu'elle soit commerciale, de recommandation, d'offre de services, impacte directement le chiffre d'affaires de l'entreprise. Le client en est le juge impitoyable, qui réagit à chaque composante de la prestation, sur le fond et sur la forme, sur le discours et sur la présentation, sur les slides et sur l'interactivité avec le présentateur, etc. Le client compare impitoyablement la prestation à celles de la compétition ; autant dire que des slides d'un standard moyen, un discours alambiqué, une structure confuse, un présentateur qui lit ses slides, etc. disqualifient d'emblée l'entreprise du présentateur.

Bénéfices de la formation

Les participants apprennent à mettre leur présentation Powerpoint au service de leur discours commercial, de leur capacité à convaincre et persuader leurs prospects et clients. Ils acquièrent les techniques de présentation, de commentaires de slides, d'interactivité en public spécifiques aux différentes phases et contraintes spécifiques à l'exposé commercial. Au final, ils peuvent mieux rester connectés au client, en mettant leurs aides-visuelles au service l'interactivité avec celui-ci.

Objectifs opérationnels

- Savoir utiliser ses présentations PowerPoint pour appuyer ses messages commerciaux ;

Public concerné

- Tout commercial et tout collaborateur qui présente en clientèle avec PowerPoint.

Points forts de la formation

- Consultant expert ;
- Temps présentiel réduit car travail sur les points clés ;
- Remise du guide de Patrick JAY « Présentations professionnelles : faites passer votre message comme un pro ! » ;
- Contact direct avec le consultant expert en direct : en amont, pendant et en aval de la formation ;
- 6 mois de hotline personnelle gratuite pour chaque participant.

Méthode pédagogique

- Apprentissage par une pratique intensive ;
- Interactivité encouragée ;
- Capitalisation et motivation sur les points forts des participants ;
- Démonstrations interactives.

Prérequis

- Aucun.

Durée

- La formation se déroule sur une journée (7 heures).

Acquérir une méthode de travail

- Concevoir systématiquement pour gagner du temps
- Information sur la méthode Microsoft d'interopérabilité des logiciels Word et PowerPoint

Mettre le PowerPoint au service de la valorisation commerciale

- La rencontre : formalisme, nombre et type d'interlocuteurs
- Le triptyque commercial : technicité ; commercial ; annexes
- USP : la singularité, l'unicité
- Sélection des principaux atouts à valoriser + arguments
- Mettre la structure générale au service de l'argumentation

Se connecter au prospect dès le début de présentation

- Savoir utiliser les 3 premières minutes pour se connecter
- Se présenter : véhiculer fiabilité, professionnalisme, flexibilité
- Cadrer objectif : besoin, problème, clarification, etc.

Les séquences de découverte des besoins et freins du client

- Répondre aux besoins psychologiques du client
- Orienter : client → problème → changements → solution

Argumentation: structurer le contenu et concevoir la forme

- De l'argumentation à l'échange : privilégier l'interactivité
- Argumentaire efficace: rechercher la précision et adaptation
- Cheminement: attentes immédiates, futures ou potentielles
- Contre arguments : les traiter avec ou sans slides

Comment rester connecté avec l'état d'esprit du client

- S'extraire de ses slides : signaux d'écoute et d'empathie
- Comment utiliser les ressources de sa personnalité
- Gérer les questions de clarification et de fond avec les slides

Savoir verrouiller et conclure la présentation

- Résumer les spécificités des attentes et motivations
- Reformuler l'offre en fonction des besoins exprimés
- Revaloriser l'apport de la prestation et sa pertinence

Cas particuliers

- Présenter à des dirigeants, présenter en appel d'offres
- Présentation en binôme : avantages et inconvénients
- Binôme: rôles à se répartir et règles à suivre

Formation complémentaire pour des besoins spécifiques :

Savoir concevoir des slides PowerPoint informatives, convaincantes et impactantes - PPTFRA02