



SAVOIR PRESENTER AVEC IMPACT EN CLIENTELE : CONVAINCRE ET PERSUADER

Référence PPTFR11

Fiche programme

BESOINS 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.

APPORTS DE LA FORMATION

Les participants apprennent à mettre leur présentation au service de leur discours commercial, de leur capacité à convaincre et persuader leurs prospects et clients.

Ils acquièrent les techniques de présentation, commentaires de slides, interactivité en public spécifiques aux différentes phases et contraintes spécifiques à l'exposé commercial.

Ils peuvent mieux rester connectés au client, en mettant leurs aides-visuelles au service de l'interactivité avec celui-ci.

CONTACT



FACE-PUBLIC

PatrickJAYCommunications
4 Place de l'Opéra
F-75002 Paris

+33 (0)6 07 19 18 42

patrickjay@face-public.fr

www.face-public.fr

PRESCRIPTIONS

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.

Prérequis

- Avoir déjà mis en œuvre les fondamentaux de la prise de parole.

Durée

- Un jour (7 heures).

Formats

- Formation disponible aux entreprises et individuels, en inters et intra-entreprise, coachings et présentiel ;

Méthodes pédagogiques

- Démonstrative et magistrale ;
- Majorité d'exercices d'application, mises en situations ;
- Prises de paroles filmées et débriefées en mode challenging ;
- Travail sur les thématiques et supports audiovisuels des apprenants (application opérationnelle).

Positionnement et évaluation des acquis

- En entrée formation : quizz de positionnement ;
- En cours de formation : mises en situations et quizz d'acquisition ;
- En fin de formation : exercice d'application de synthèse.

Les + pédagogiques de la formation

- Consultant-formateur expert, coach certifié ;
- Méthodologie unique ;
- 6 participants maximum (présentiel et distanciel) ;
- Bilan et plan d'action personnalisés à l'issue.

Aide-mémoires

- PowerPoint utilisé pendant la formation ;



Les participants reçoivent chacun un exemplaire de trois guides de Patrick JAY : « Faites passer vos messages et commentez vos slides comme un pro ! » et « Présentez pour convaincre ».

Actualisation : juin 2022

MODALITES D'ACCES 2022

Formats

Formation disponible aux entreprises et individuels, en intra-entreprise, coachings, présentiel, distanciel et hybride.

Dates, lieux, tarifs

Dates, lieux et tarifs sur devis personnalisé, nous consulter.

6 participants max. par session permettant un travail poussé et des feedbacks individualisés).

Financement



Formation éligible au FNE-formation renforcé.

Inscriptions

Inscriptions entreprises et individuels par email à patrickjay@face-public.fr
Confirmation sous 24 heures par retour.
Sessions garanties à la 1ère inscription.

Accessibilité personnes en situation de handicap

Nos locaux de Paris Opéra sont handi-accessibles. Nos équipes sont sensibilisées aux besoins des personnes malentendantes et malvoyantes. Nous signaler tout besoin d'adaptation.

CONTACT



FACE-PUBLIC

PatrickJAYCommunications
4 Place de l'Opéra
F-75002 Paris

+33 (0)6 07 19 18 42

patrickjay@face-public.fr

www.face-public.fr

Acquérir une méthode de travail

- Concevoir systématiquement pour gagner du temps
- Information sur la méthode Microsoft de création fluide et facile de transferts de données entre les 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 0 problème 0 changements 0 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