



La présentation d'entreprise : techniques avancées

Durée de la formation :
2 jours (14h)

- Horaires de formation**
08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00
- Pré-requis**
Commerciaux de toute expérience.
- Public visé**
- Objectifs et compétences visées**
Faire un point précis et complet sur ses compétences personnelles
Améliorer ses ventes par une présentation claire et précise Bénéficier d'un ensemble de conseils personnalisés de la part d'un expert des fonctions commerciales
- Organisation**
Formation animée en présentiel.
Groupe de 3 à 8 personnes.
Emargement signée par ½ journée par les stagiaires et le formateur. A l'issue du stage les apprenants renseignent un questionnaire d'évaluation à chaud qui est ensuite analysé par nos équipes.
- Le formateur**
La prestation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par Atout Majeur.
- Moyens techniques et pédagogiques**
Alternance entre théorie et pratique.
Mise à disposition d'une salle équipée.
Support de cours.
- Validation des acquis et attestation**
Les exercices réalisés permettent de mesurer le degré de compréhension et d'acquisition des compétences visées.
Une attestation de formation comportant les résultats de l'évaluation des acquis est délivrée en fin de formation.

Module 1 : Quizz le point

Évaluer les savoirs acquis en matière de :
Présentation personnelle
Présentation entreprise
Analyse de comportement

Module 2 : Questionnaire d'autodiagnostic

Évaluer les comportements et réflexes acquis en matière de :
Style personnel de vente
Positionnement vis à vis de l'entreprise et du client
Attitude face aux clients difficiles
Réaction dans le cadre de situation conflictuelle

Module 3 : Les règles de la présentation

Les règles à respecter ?
Comment séduire en quelques minutes ?
Les règles comportementales
Le rôle de la tenue vestimentaire
Le travail de la voix
Le travail de la gestuelle
La mise en phase
Amener le client à s'ouvrir

Module 4 : Mise en situation avec jeux de rôle

Structurer sa présentation d'entreprise
Adapter sa présentation à son image
Adapter sa présentation à une action téléphonique

Module 5 : Simulations vidéo

Observer et analyser les comportements dans le cadre de :
Présentation personnelle et présentation de l'entreprise
Attitude d'écoute active
Relation d'influence et langage non verbal
Sens stratégique et tactique
Un stage pour tous les commerciaux expérimentés ou pas. Il permet de revenir sur les points essentiels pour les uns, et de redevenir performant en présentation pour les autres. Stage très intensif, qui connaît un vif succès

Pour vous inscrire

04.78.14.19.19

contact@atoutmajeur-ra.com / www.atoutmajeurlyon.com

(Mise à jour : 04-2023)