

Code session : PFCOM-002

2 jours
soit
14 heures



Public concerné

Animateurs commerciaux

Pré-requis

Pas de pré-requis

Moyens pédagogiques

L'ordinateur du formateur ainsi qu'un vidéoprojecteur serviront de base pour la présentation des différents thèmes abordés.
De nombreux exercices et mises en situation seront également utilisés.

Suivi et évaluation

Les connaissances acquises par le(s) stagiaire(s) seront déterminées à l'aide de fiches d'évaluation.

Objectifs de la formation

Maîtriser l'expression orale et les techniques de communication
Réaliser une présentation commerciale percutante

Contenu de la formation

Définir l'objectif et le public visé, le but à atteindre

Obtenir les informations nécessaires à la création d'une présentation adaptée et les structurer

Les avantages et les contraintes des supports numériques

Définir les supports de présentation adéquats

Se préparer à l'oral : gérer son stress en public

Trouver les mots justes

Rendre les messages clairs

Choisir des mots courts, dynamiques correspondant à la culture de votre client

Concevoir une idée et un titre stimulants par diapositive

Identifier l'accroche adaptée pour maintenir l'intérêt du client

Équilibrer les différents éléments de la diapositive : titre, mots-clés, paragraphes

Le choix des couleurs : symbolique, harmonie, quantité

La mise en page, le format, la ponctuation, la typographie à adopter

Jouer sur la police pour hiérarchiser les informations sur la diapositive

Illustrer par des images

"1 image = 10.000 mots"

Utiliser et valoriser la charte graphique de votre entreprise

Illustrer par un schéma, une image, une vidéo, un son, un graphique, des courbes...

Vérifier l'adéquation entre messages et illustrations

Faire concorder le verbal et l'illustration pour donner une image de cohérence au client

Savoir utiliser les liens hypertexte et les astuces de Powerpoint

Présenter et impacter pour vendre

Rester maître de sa présentation : les erreurs à éviter

Comment accrocher, expliquer, convaincre et marquer les esprits

Utiliser l'A.I.R. : attirer l'Attention, susciter l'Intérêt et provoquer la Réflexion

Développer sa force de conviction : choisir des mots forts, rester positif

Susciter l'écoute et la réflexion

Adapter sa présentation aux différentes contraintes

Savoir gérer le temps et les imprévus

Répondre aux questions efficacement

Savoir s'adapter à l'auditoire : Directeur commercial, marketing, acheteurs, DAF, DRH...

Savoir conclure et laisser un souvenir très positif