

FORMATION COMMERCIALE

Comment créer et animer des présentations incomparables ?

Pour toutes les équipes de vente, marketing, et de service à la clientèle !

PowerPoint est devenue l'un des outils incontournables de la présentation d'une idée, projet, offre ... à un groupe ou à des collègues.

Très peu de collaborateurs utilisant PowerPoint savent pourtant que l'on lit 2 à 3 fois plus vite qu'on ne parle et donc que leurs interlocuteurs ont déjà lu leur slide alors qu'ils n'en sont encore qu'à la moitié: c'est le syndrome du "mort par PowerPoint", selon l'expression inventée par Angela Garber.

L'expression émotionnelle est aujourd'hui au Coeur de l'impact en face à face, et trop peu de présentations intègrent cette dimension.

Vous êtes responsable marketing/conseiller, représentant, ou vendeur grands comptes, cette formation vous permettra d'optimiser vos présentations et ainsi développer votre impact auprès de votre groupe.

Objectifs pédagogiques :

- Utiliser les nouvelles technologies pour rendre vos présentations de vente plus impactantes.
- Concevoir, soutenir, animer des présentations de vente gagnantes grâce à une pédagogie démultipliée
- Maîtriser les techniques utilisées lors de la narration (Storytelling).
- Renforcer et convaincre avec une force de persuasion lors de présentations..

Leviers pédagogiques :

- L'étape préparatoire à distance permet une grande souplesse d'apprentissage : se former à son rythme. Les contenus web sont accessible avant la formation permettant de découvrir en avant-première les nouveaux concepts, et ensuite d'approfondir certaines notions plus théoriques, au besoin après la formation.
- La formation en salle : les participants construisent des solutions adaptées à leurs cas réels pendant la formation, par exemple la construction d'un discours de conviction selon la méthode APPATE.

Programme :

- Reconnaître les notions et pièges de base : la mort de PowerPoint.
- Différencier les supports de présentation orale et de proposition écrite.
- Construire une présentation de vente.
- Choisir le design des slides.
- Renforcer l'impact des visuals lors de présentations.
- Les 20 règles à respecter pour une communication impactante.
- Conclusion et rédaction d'un plan de développement personnel.

- Alternance entre découverte de méthodes et de comportements à développer en situation de forte résistance, lors d'exercices.

Modules & plateforme web (eLearning) : pour permettre une grande souplesse d'apprentissage, avant et après la formation en groupe.

- La vente différenciée
- Qu'est-ce que la confiance en soi ?
- Formulez une demande, exprimez un refus.
- Déterminer votre style de négociation.

Une série de fiches "Les Essentielles" qui illustrent et synthétisent les concepts.

Investissement:

Session publique : \$2,000 +taxes (par participant pour le parcours qui intègre la formation et les modules e-learning, comptant vers l'accréditation annuelle de l'Association Canadienne des Professionnels de la Vente (ACPV).

Session sur mesure en entreprise: sur demande

Contactez nous : infocanada@mercuri.net