

SOUTENIR SON OFFRE A L'ORAL

Objectifs

- Se préparer une soutenance d'offre à l'oral.
- Convaincre avec calme des acheteurs de profil techniques ou autre.
- Acquérir de l'aisance pour la prise de parole en public, appliqué à la présentation d'une offre.
- Connaître et déjouer les pièges des acheteurs

Personnes concernées

Ingénieurs commerciaux, responsables techniques, responsables d'entreprises

Pré requis

Aptitudes commerciales

Durée

1 à 3 jours. Possible en mode coaching individuel

Pédagogie et animation

- Exposé – Echanges avec les participants.
- Mises en situation de présentation parfois filmées, coaching. Autoévaluation et d'axes de progrès.

Les « + »

- Formation animée par l'auteur de :



Remise d'un CD d'outils pratiques.



Disponible aussi en anglais

Programme Savoir-faire développé

LA PREPARATION

Des actions possibles

Les bonnes excuses pour appeler? - Comment se préparer à répondre aux questions commerciales ? - Quelle stratégie commerciale?

Bâtir sa présentation d'offre

Questions à se poser pour bâtir sa présentation - Plan type de présentation impactante d'offre - Les pièges à éviter et les règles d'or pour une bonne présentation visuelle? (ex : Quel style écrit employer ?)
L'utilité des documents à distribuer : Quel format donner et à quel moment?
Si 2 jours : mise en pratique par écriture d'une présentation
Si 3 jours : techniques d'argumentaires : prise en compte de la concurrence, l'ABCD - Elaboration d'argumentaires

Préparation mentale

Comment se préparer physiquement? - Les actions à faire ou ne pas faire avant l'intervention - Comprendre le trac: Les facteurs Rationnels et irrationnels - Brancher la "pompe à énergie positive"
Comment se relaxer avant l'intervention? - Une astuce pour se concentrer
Comment aborder la présentation avec la confiance méritée?
Exercices de relaxation

ANIMER L'AUDITOIRE

Ce qu'il faut savoir à propos de la communication de groupe
si 2 ou 3 jours : La communication: un sport individuel - La communication est un sport d'équipe - Les obstacles à maîtriser - L'état d'esprit à adopter

Les qualités de la prestation personnelle

Prendre conscience et développer ses qualités personnelles : voix, gestuelle, déplacement dans l'espace, regard, confiance en soi.
Mise en situation de prise de parole

Les situations difficiles (si 2 ou 3 jours)

7 principes pour gérer des interlocuteurs difficiles.
Si 3 jours : L'improvisation sur les questions inattendues + simulations
Des pièges d'acheteurs : La dévalorisation – l'indifférence - Le chantage à la concurrence, etc.
Simulation de situations difficiles

S'ADAPTER AUX TECHNIQUES D'ACHETEURS

Quels sont les stratégies d'achat utilisées aujourd'hui ?
Quels sont les différents types d'acheteurs ?
Quels pièges l'acheteur peut tendre au commercial ?
Comment les contourner ? - Les 12 commandements de l'acheteur