



Soutenez des présentations de vente impactantes

- Avec ce module, vous serez capable d'améliorer l'efficacité des présentations de vente et l'impact de votre argumentation commerciale.
- Grâce à cette méthode, vous maîtriserez les 4 leviers d'efficacité d'une présentation de vente :
 1. La structure,
 2. L'argumentation,
 3. Le design,
 4. Et la conduite de réunion.

Objectif pédagogique

- Utiliser les nouvelles technologies pour rendre vos présentations de vente plus impactantes
- Concevoir et soutenir/animer des présentations de vente gagnantes
- Renforcer et augmenter sa force de persuasion lors des présentations comme un véritable support de communication

Profil des stagiaires

- Commerciaux, vendeurs grands comptes
- Directeur des ventes, directeur des comptes stratégiques, responsable marketing / conseillers

Pré-requis

- La participation au présentiel demande d'avoir suivi au préalable tous les modules de formation à distance

Pédagogie

- Tests avant et après la formation en présentiel
- 9 modules à distance à réaliser (temps global de connexion : 8 heures d'enseignement à distance)
- Exercices individuels et/ou collectifs, des mises en situation
- Ressources en ligne et plus de 60 vidéos
- Plan de développement personnel en fin de session

Programme



Reconnaître le postulat de base : la mort de powerpoint

- L'environnement de powerpoint et ses limites

Différencier les supports de présentation orale et la proposition écrite

- Connaître tous les outils et leurs caractéristiques pour adapter le support à l'objectif et à la situation de vente

Construire une présentation de vente

- Structurer la préparation : question à poser au client
- Différencier besoin et enjeu
- Choisir le flow et l'adapter à la situation de vente

Renforcer l'impact visuel des présentations

- Lister les moments clés et écrire le storyboarding : le thème
- Les 4 niveaux d'argumentation : vendre un besoin, une solution, un produit ou un service, vente concurrentielle

Choisir le design des slides

- Illustrer par des graphes, lister les polices, les couleurs, les contrastes et choisir des arrière-plans sombres
- Identifier les 4 types de slides qui s'adaptent aux objectifs : expliquer, argumenter, influencer et faire mémoriser

Animer la réunion de vente

- La règle des 10 minutes d'attention
- Les contrastes dans l'animation de l'entretien de vente

Rédiger la proposition écrite

- La structure
- La cohérence et les modèles

Choisir le mode de diffusion de la présentation de vente

- Choisir le support de présentation à envoyer ou à partager en réseau

- **1590 € HT** (pour la formation dans sa globalité)
- **Durée : 2 jours** • **Dates : voir calendrier joint**
- ☎ **N° Conseil : 03 90 20 55 52**
- **Réf : ICDN03**



Le + de cette formation

- Une approche originale basée sur l'observation des meilleurs vendeurs, communicants, experts en présentation
- Une formation opérationnelle et efficace lors de vos présentations en clientèle

Votre parcours

- Une pédagogie démultipliée par la combinaison de 3 types d'outils pédagogiques complémentaires :
 - L'enseignement en ligne : 9 modules e-learning
 - Les ressources multi média en ligne : fiche mémo, blog,
 - 2 jours de formation en présentiel