



Points forts : S'approprier les principales techniques de la communication pour préparer salons, rendez-vous, conventions d'affaire.

Trucs et astuces pour donner envie d'en savoir plus.

Utiliser les techniques de communication orale et prendre conscience de l'importance du non verbale.

Objectifs

- Susciter rapidement et efficacement l'intérêt de votre interlocuteur.
- Se différencier des entreprises concurrentes en développant votre propre style.
- Renforcer sa présence et sa force de conviction pour mieux faire adhérer.
- Savoir se vendre, vendre votre entreprise, un projet ou une idée.
- Perfectionner sa maîtrise du face-à-face pour rester serein en toute situation.

Programme

► Préparer sa « Présentation flash »

- Courte
- Explicite
- Mémorable et différenciante

► Faire la différence dès les 1ères minutes avec la « bande annonce »

- Se préparer, définir un objectif, un plan
- Rendre la présentation de sa société plus "vendeuse".
- Susciter chez vos interlocuteurs l'envie d'en savoir plus

► Vous devez être capable de vous présenter et de vous vendre en 15 minutes

- Selon les techniques de « l'elevator pitch »
- Cet exercice de communication orale consiste à se présenter et à se mettre en valeur en un temps record comme par exemple lors d'une intervention à fort enjeu
- Avec qui travaillez-vous ? Qui fait appel à vos services ? Que proposez-vous ? Vos services, solutions, vos succès... Comment procédez-vous ? Méthodologie, modèle de business Que faites-vous ? Votre valeur ajoutée en une phrase Qui êtes-vous ? Nom de votre entreprise, votre vision...votre positionnement, vos spécificités...doivent être évoqués rapidement : un temps court mais essentiel pour captiver votre ou vos interlocuteurs

► Exprimer clairement en quoi vous êtes unique

- Votre spécificité
- Votre domaine d'expertise
- Le marché sur lequel vous êtes spécialisé
- Le type d'entreprises que vous accompagnez
- Le type de missions que vous pouvez mener
- Ajouter des informations additionnelles et des éléments de réassurance
- Mes clients sont
- J'exerce depuis d'années
- Maîtriser les techniques pour conclure votre offre et emporter la décision
- Traiter les réticences objectives et dépasser les réticences irrationnelles.
- Consolider votre présentation en préparant le prochain entretien et prochains contrats.

Démarche pédagogique

Une formation sous forme d'atelier interactif : exercices sur la voix, la posture, le style et travail sur ses croyances et leurs fonctions ; rédactionnel et mises en expression.

Formateur



Spécialiste des réseaux et homme de théâtre.

Formateur expérimenté, sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie.



📍 194, rue de la Ronce
76230 ISNEAUVILLE

🌐 www.ceppic.fr

Toutes nos formations
sont réalisables
sur mesure en
intra-entreprise

CONTACT

Isabelle PROTAIS

02.35.59.44.17

isabelle.protais@ceppic.fr

Public

Directeur et chef d'entreprise, les consultants, les travailleurs indépendants, les managers (Directeur Conseil, Directeur Commercial, Directeur de Projet, Directeur de Clientèle, Directeur d'Agence, Chef de Projet, ...), les professions commerciales.

Prérequis

Connaissances des fondamentaux des techniques de ventes et communication. **Amener ses éléments d'argumentaire**

Modalités d'évaluation


Evaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.
Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

5 453 personnes formées en 2022

Dates de session

Nous consulter



 194, rue de la Ronce
76230 ISNEAUVILLE

 www.ceppic.fr

Toutes nos formations
sont réalisables
sur mesure en
intra-entreprise

CONTACT

Isabelle PROTAIS

02.35.59.44.17

isabelle.protais@ceppic.fr