



Points forts : Formation individuelle, peut s'organiser sur mesure pour un groupe

- 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.

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
- Développer 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 des pitches.

Formateur : Formateur spécialiste des techniques de communication orale, expert en efficacité commerciale et personnelle.

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

Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr



Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

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.

Accessibilité de la formation

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et disposent d'un ascenseur permettant l'accès à l'étage.
Pour toute question relative à l'accessibilité ou à l'aménagement de votre formation, vous pouvez contacter nos référents handicap : referenthandicap@ifa-rouen.fr

Indicateurs clés

916 personnes formées en Management et Communication en 2025

92 % Taux de satisfaction à chaud 2025

Dates de session

Mises à jour le 19/08/2026

Nous consulter



Contact et Inscription

Isabelle PROTAIS 02.35.59.44.17 - isabelle.protais@ceppic.fr