



Négociation commerciale

Réussir ses soutenances commerciales

2 jours (14h00) | ★★★★★ 4,6/5 | DCNEG-SOUT | Évaluation qualitative de fin de stage |
Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Compétences Métier > Performance commerciale > Négociation commerciale

Document mis à jour le 22/02/2024

Objectifs de formation

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Préparer efficacement votre intervention en identifiant les objectifs, le format et les participants
- Evaluer les arguments et structurer le discours en utilisant le schéma CAP
- Choisir un plan et organiser les idées de manière cohérente
- Structurer, introduire et conclure la présentation de manière percutante
- Anticiper les objections et préparer des réponses appropriées
- Adapter le message en fonction du type de public ciblé
- Concevoir des supports visuels clairs et attrayants en utilisant une structure efficace
- Compléter le texte avec des exemples, références, échantillons, études, tests et témoignages pour l'enrichir
- Animer la présentation de manière engageante en adaptant le déroulement aux imprévus et en synchronisant visuel et narration
- Gérer l'interactivité en impliquant l'auditoire, en repérant les signes de lassitude et en utilisant des techniques de relance.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel* (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour certains cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

En cas de formation intra sur site externe à M2i, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

* nous consulter pour la faisabilité en distanciel

** ratio variable selon le cours suivi

Prérequis

Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

Public concerné

Toute personne devant présenter des offres commerciales à des clients, des distributeurs ou des prescripteurs.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

1) Avant la formation

- Questionnaire de positionnement pour identifier ses propres axes de progrès

2) Pendant la formation

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation du cadre de la formation
- Contextualisation des objectifs et des enjeux
- Emergence des représentations des participants
- Ajustement du contenu du programme de la formation si besoin

Préparer efficacement son intervention

- Le contexte défini par le client : objectif, format, participants...
- Le recensement de ses arguments avec le schéma CAP
- Le choix du plan et l'enchaînement des idées
- L'introduction et la conclusion de sa présentation
- L'anticipation des objections
- L'adaptation du message au type de public

Construire son discours commercial de présentation

- L'objectif et les points-clés
- La hiérarchisation de l'information
- La structure de la présentation
- La cohérence graphique

Concevoir efficacement ses supports visuels

- La conception d'une diapositive en 4 temps
- L'enrichissement du texte par des visuels
- L'utilisation des exemples, références, échantillons, études, tests, témoignages
- La technique de "l'homme invisible" pour valider la pertinence des informations transmises
- Les slides back-up

Animer efficacement sa présentation commerciale

- La "saine curiosité" pour recueillir les attentes spécifiques du client
- L'adaptation du déroulé aux imprévus et au timing
- Le commentaire de chaque diapositive
- La synchronisation visuel / narration
- Les critères de la communication orale en public à respecter
- La gestion de l'espace orateur

Gérer l'interactivité

- Les moyens d'obtenir l'implication de l'auditoire et d'éviter l'indifférence
- Le repérage et l'utilisation d'alliés
- Les signes de lassitude et de déconcentration de l'auditoire
- Les actions de relance de son auditoire
- La trame SARCAQ pour traiter les objections

Réussir la coanimation

- Le partage des rôles
- Les règles de fonctionnement explicites pour ne pas se contredire mutuellement
- La répétition

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- *Autodiagnostic*
- *Mises en situation : atelier collectif ou simulations basées sur des cas concrets proposés par les stagiaires*
- *Exercices d'entraînement*
- *Analyse de scénarii*
- *Brainstorming en sous-groupe*
- *Jeux de rôle*
- *Débriefing sur les comportements mis en oeuvre : analyse de pratique*
- *Plan d'action : rédiger son plan d'action personnalisé (PAP), objectifs et actions concrètes*

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant
- Evaluation formative (quiz permettant de valider les compétences acquises)
- Bilan oral et évaluation à chaud

3) Après la formation : consolider et approfondir

- Pendant 3 mois après la formation, les participants bénéficient d'un suivi personnalisé asynchrone auprès du formateur par courriel
- Ils reçoivent des feedbacks et des conseils personnalisés en relation avec les sujets abordés en formation

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Accessibilité de la formation

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation de handicap sont consultables sur la page Accueil et Handicap.

Modalités et délais d'accès à la formation

Les formations M2i sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.