



Programme  
de formation

## SOUTENANCES COMMERCIALES

en salle  
ou en ligne

- **OBJECTIF** ▶ *Conquérir ou fidéliser plus souvent les grands clients.*
- **CONSTATS** ▶ Une soutenance réussie peut être le facteur décisif pour gagner ou fidéliser un client. Optimiser le fond, la force et la forme augmente fortement les chances de réussir.  
▶ Avec une méthode pertinente, chacun progresse rapidement dans ces 3 dimensions. Le temps à investir se compte en jours, les contrats gagnés durent souvent des années.
- **CIBLES** ▶ Prérequis : avoir déjà eu l'occasion de faire des présentations à des groupes.  
▶ Leaders, managers, experts, commerciaux et équipes intervenant dans les soutenances. Du jeune cadre à l'intervenant chevronné, tous progressent nettement dans ce training.
- **ORGANISATION** ▶ **15 heures en salle** : 2 journées consécutives avec 2 formateurs, rythme rapide. Le bon choix pour les présentations en salle et pour l'effet de team-building.  
▶ **ou 18 heures en ligne** : 4 jours de 9h à 12h45 + 45mn de coaching privé chaque après-midi. Le bon choix pour progresser en présentations en ligne + davantage de coaching personnel.
- **CONTENU**
  1. Bonifier votre **image** professionnelle, aussi bien en public qu'en ligne. Identifier les améliorations précises grâce auxquelles vous serez mieux perçu(e). Exploiter vos atouts verbaux et non verbaux, pour être et apparaître plus à l'aise et pour projeter une plus grande **crédibilité** personnelle.
  2. Présenter un **message** de façon convaincante : projet, activité, méthode, service. Expérimenter des progrès par rapport à votre intervention précédente dans le training. Accrocher l'attention dès les premiers mots et la maintenir jusqu'au bout. Conclure par une technique rhétorique d'**impact** pour marquer un point-clé.
  3. Utiliser une **structure** pour économiser du temps et du stress dans vos préparations. Organiser, clarifier, condenser et illustrer vos propos, récapituler vos messages essentiels. Poser des questions rhétoriques, valoriser les arguments qui mènent à vos réponses. Rendre vos présentations **mémorables** et savoir vous détacher de vos supports visuels.
  4. Progresser en **assertivité** et faire preuve de résilience face aux questions et objections. Dérouler une présentation orale en 3 parties en intégrant les méthodes proposées. Trouver le bon **équilibre** entre solidité et diplomatie pour défendre vos idées. Garder votre maîtrise sous la pression des questions sans vous laisser déstabiliser.
- **MÉTHODE** ▶ Vous bénéficiez d'exposés et d'exercices pour vous approprier la boîte à outils Forplus. Vous avez des temps alloués pour préparer et réaliser plusieurs présentations au groupe.  
▶ Vous gagnez du temps grâce à l'alternance entre training du groupe et débriefings privés. À chaque revue vidéo, vous recevez des recommandations précises du formateur. Vous fixez alors une priorité d'amélioration à mettre en œuvre dès l'exercice suivant. Vous intégrez ainsi vos nouveaux acquis d'exercice en exercice pendant le training.  
▶ Vous vous évaluez : au début, à la fin (à chaud et à froid) et vous évaluez la formation.  
▶ En cas de handicap, veuillez prendre contact avec nous pour trouver un aménagement.