



Programme
de formation

SOUTENANCES COMMERCIALES

en salle
ou en ligne

- **OBJECTIFS** ▶ *Confiance et Impact dans les Soutenances en Public, en Réunion et en Ligne*
- **CONVICTIONS** ▶ Les soutenances emportent plus souvent le soutien des décisionnaires quand les intervenants sont intéressants, motivants et convaincants.
▶ Avec une méthode pertinente, chacun peut développer rapidement ces compétences.
▶ Réussir une soutenance - une « audition » dans le secteur public - peut faire la différence : 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, 2 salles, 2 formateurs, rythme rapide, le bon choix pour optimiser vos présentations en salle et l'effet de teambuilding
▶ **ou 18 heures en ligne** : 4 matinées + 45mn de coaching privé chaque après-midi, le bon choix pour optimiser vos 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 apparaître plus à l'aise et 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 emporter l'adhésion.
 3. Utiliser une **structure** pour économiser du temps et du stress dans vos préparations. Organiser, clarifier, simplifier et illustrer vos propos. Poser des questions rhétoriques. Valoriser vos arguments. Vous détacher de vos supports visuels. Raconter une histoire. Récapituler des points-clés concis. Rendre vos présentations **mémorables**.
 4. Faire preuve d'**assertivité** et de résilience face aux questions et objections. Dérouler une présentation étayée en intégrant les nouvelles techniques proposées. Garder votre **maîtrise** en équilibrant solidité et diplomatie pour défendre vos idées. Rester à la fois pertinent, puissant et plaisant dans les situations déstabilisantes.
- **MÉTHODE** ▶ Vous vous appropriez la boîte à outils Forplus grâce aux explications, exemples et exercices. Vous avez des temps dédiés pour préparer et réaliser différentes présentations filmées
▶ Vous revoyez vos vidéos en privé avec un expert : vous recevez des conseils pratiques, dans une grande bienveillance, pour obtenir rapidement des progrès visibles et audibles.
▶ Dès l'exercice suivant, vous mettez en œuvre votre première priorité d'amélioration. Ainsi, d'exercice en exercice pendant le training, vous intégrez de nouveaux acquis.
▶ 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.