



## Programme de Formation

### RÉUSSIR LES SOUTENANCES

- **CIBLE**
  - ▶ Dirigeants, managers et commerciaux intervenant dans des soutenances orales
  - ▶ Même les présentateurs aguerris apprécient ce training et s'y perfectionnent.
  
- **OBJECTIFS**
  - ▶ Gagner plus souvent les soutenances commerciales et oraux d'appels d'offres
  - ▶ Améliorer l'aisance, l'image et l'impact des intervenants en soutenances
  - ▶ Capter favorablement l'attention et maintenir l'intérêt des décisionnaires
  - ▶ Gagner du temps et réduire le stress pendant les préparations
  - ▶ Structurer ses arguments et ses points-clé pour faire vraiment la différence
  - ▶ Répondre adroitement aux questions et objections, conclure avec émotion.
  
- **CONTENU**
  1. Identifier nettement ses points forts et ses points à améliorer à l'oral, pour gagner rapidement en crédibilité et en image professionnelle.
  2. Présenter de façon convaincante un dossier ou un projet : cibler l'essentiel, maintenir l'attention, conclure avec impact.
  3. Structurer, clarifier et illustrer un sujet pour le rendre mémorable. Savoir se détacher de son support visuel pour marquer les esprits.
  4. Défendre adroitement ses idées en réponse à des interlocuteurs exigeants.
  
- **METHODE**
  - ▶ Chacun réalise une série d'exercices pratiques et acquiert une boîte à outils
  - ▶ L'usage positif de la vidéo renforce les points forts et corrige les points faibles
  - ▶ Grâce à 2 formateurs sénior, chacun reçoit des feedbacks individuels très précis
  - ▶ Le travail simultané en salles de training et de débriefing double la participation et les progrès de chacun : le stage vaut 3 jours de stages classiques.
  
- **RESULTATS**
  - ▶ Les préparations sont plus productives
  - ▶ Les arguments et avantages concurrentiels sont mieux mis en valeur
  - ▶ Les intervenants sont plus confiants, plus présents et plus convaincants
  - ▶ Les chances d'être retenu par le client sont plus élevées.
  
- **ORGANISATION**
  - ▶ 2 jours avec une équipe de 2 formateurs sénior, menée par Didier Weyne
  - ▶ Equipements vidéo des 2 salles et documents fournis par FORPLUS.
  
- **OPTIONS**
  - ▶ "Réussir les Soutenances 2" : exercices de renforcement et perfectionnement
  - ▶ Coaching individuel ou d'équipe pour les soutenances importantes
  - ▶ Programmes proposés aussi en anglais.