

Construire et soutenir ses propositions

Performance commerciale
- Ref. CSP-B



New

Objectifs

- Construire et structurer efficacement une proposition commerciale
- Maîtriser les techniques de communication
- Réaliser une présentation commerciale face à un groupe de décideurs

Pédagogie

-

Pré-requis

- Aucun.

Préparation

3 semaines avant le stage chaque participant reçoit une convocation avec un questionnaire à compléter et nous retourner afin d'identifier ses axes de perfectionnement.



Et ensuite, en option ...

Suivi en situation :

- 3 entretiens téléphoniques d'1 heure, avec le formateur, répartis sur 3 mois
- Ou 2 heures d'entretien en face à face

Programme

- **Préparer et structurer son offre**
 - Identifier les erreurs les plus courantes dans les offres et les soutenances
 - Comprendre le tryptique : rassurer, convaincre, séduire
 - Se fixer un objectif pour chaque chapitre de l'offre
 - Comprendre les règles de communication : Mehrabian, bulle personnelle, relation interpersonnelle,...
- **Les qualités d'un bon support**
 - Savoir rédiger une offre convaincante
 - Construire un message pertinent : vente d'idée ou vente de solutions ?
 - Soigner la forme : la mise en page, les présentations Zen
 - Savoir présenter le prix
 - Supprimer les astuces pour renforcer le message
- **Défendre son offre**
 - Réussir son introduction
 - Faire participer le groupe
 - Passer de l'argumentation à la narration
 - Gérer les différents comportements dans le groupe : le silencieux, le leader négatif, etc.
 - Traiter la séquence des « questions » et des objections
 - Soigner sa conclusion
 - Anticiper le suivi pour engager vos interlocuteurs

Public concerné

- Manager ou commercial ayant à rédiger des propositions commerciales structurées et ayant à les défendre face à un groupe d'intervenants.