



Construire et soutenir ses propositions

Objectifs

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

Contenu

Préparer et structurer son offre:

- Définir l'objectif de son offre commerciale et la structurer efficacement

Les qualités d'un bon support :

- Apport de la synthèse décisionnelle
- La mise en page
- Les illustrations,
- La présentation du prix
- Les astuces pour renforcer le message

Défendre son offre :

- Augmenter la portée et la compréhension du message
- Faire participer et adhérer le groupe d'acheteurs
- Traiter les objections
- Utiliser efficacement les aides visuelles
- Préparer votre présentation face à un groupe, conclure et entraîner à l'action

Pédagogie

Ce stage, essentiellement pratique, est axé sur des cas concrets et des mises en situations. Les participants sont invités à venir avec des propositions réelles afin de les améliorer et d'en travailler la soutenabilité. Chaque participant reçoit un Guide des bonnes pratiques rassemblant les apports théoriques et exemples méthodologiques. Le consultant bâtit avec chacun un Plan d'Engagement Personnel et de Suivi (PEPS) qui sert de feuille de route lors du retour en entreprise.

Public

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

Durée

2 jours

Animation

intra-entreprise
Inter-entreprises

Contact

Tél. 01 49 69 47 00
Email : infos@b-flower.com
www.b-flower.com

Nombre maximum
de participants : 9

Le + de cette formation :
retravaillez vos propositions !

