

Réussir ses Présentations Soutenances Commerciales

Lien : https://innov-maroc.com/formation/reussir-ses-presentations-soutenances-commerciales

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
MC225

CATÉGORIE
Management et Animation de l'Équipe Commerciale

INNOV MAROC

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Construire des présentations commerciales convaincantes et illustrées
- Maîtriser les techniques des meilleurs orateurs pour se distinguer de la concurrence et susciter une décision favorable
- Se positionner face à un jury d'acheteurs
- Impacter sa présentation commerciale de son style et de son enthousiasme
- Gérer les situations difficiles avec calme
- Donner envie de travailler avec soi par la valeur ajoutée de ses messages et de son argumentation

POUR QUI ?

- Responsables d’équipes commerciales et Commerciaux
- Futurs Responsables Commerciaux
- Tout commercial devant présenter des offres commerciales à des clients, des distributeurs, des prescripteurs

INNOV MAROC

INNOV MAROC

La Référence au Maroc pour la Formation et le Conseil



INNOV MAROC

Programme détaillé

1 / Comprendre les attentes du client

- Identifier les profils des participants
- Analyser les attentes et les critères de sélection du client
- Capitaliser sur sa connaissance client

2 / Exploiter les supports de présentation et les outils commerciaux

- Construire son slide-show : clés de succès et contraintes des supports numériques
- Utiliser la force de l'image : vidéo, photos, graphiques...
- Apporter la preuve de ses arguments commerciaux : échantillons, études, tests, témoignages
- Adapter les visuels au contenu pour renforcer l'impact commercial

4 / Adapter sa présentation commerciale à l'objectif et à la cible

- Marquer les esprits : surprendre, varier les méthodes
- Rassurer : trouver le ton et le style
- Convaincre : trouver les mots justes, pratiquer quelques effets oratoires
- Impliquer : favoriser la participation positive de tous, s'adapter à un groupe d'individus
- Provoquer la réflexion

5 / Convaincre et s'affirmer en toutes circonstances

- Prendre conscience de son style naturel
- Surmonter le trac et découvrir ses vraies ressources : voix, présence, regard
- S'appuyer sur le groupe : écouter et créer l'adhésion à votre offre commerciale
- Gérer les objections, l'agressivité, l'indifférence, les phénomènes de groupe
- Clôturer efficacement son intervention

INNOV MAROC

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

22 au 23 Déc. 2026	Distanciel
19 au 20 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 19 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés