

- ■ ■ Réussir ses présentations et captiver son auditoire
- Réaliser des supports différenciants
- Transmettre un style et de l'enthousiasme

Séminaire

Présentations commerciales

Du support de présentation à la qualité de sa prestation

2 jours

“ Un discours improvisé a été réécrit trois fois. ”
Winston CHURCHILL

9 participants maximum

Programme

Les méthodes à laisser aux autres : comment endormir son auditoire

- Oublier les pratiques répandues en identifiant les erreurs
- Savoir repérer les fautes de goût, la complexité, la non-adhérence, la non congruence
- Eviter les listes à puces et supprimer animations et données inexploitable
- La préparation : comment être sûr de réussir

Eteindre son pc et passer de la conception du message à sa réalisation : storyboard et post-it

- Les étapes de la préparation : connaître son public et construire son histoire
- Préparer ses supports : présentateur, commentaires et auditeurs
- Le fond : comment maîtriser sa présentation

Parler au cerveau droit

- Les techniques oratoires : comment captiver son public
- Quelles questions pour commencer ?
- Savoir raconter une histoire avec des mots qui collent
- Les 3 idées clés que doivent retenir l'auditoire
- Le test de l'ascenseur, ou passer son message en 45 secondes

Le design : comment marquer des points

- Savoir s'inspirer avec efficacité et élégance du modèle zen
- Qu'est-ce qu'un bon design : du nombre d'or au choix des couleurs
- Où aller trouver ses photos, comment créer ses graphiques et savoir bien écrire à l'écran
- S'assurer de la cohérence du fond et de la forme

Soigner son entrée et prendre possession de l'espace

- Comprendre les modèles de communication : s'adapter à un groupe d'individus
- Prendre conscience de son registre naturel
- Pratiquer quelques effets oratoires pour soutenir l'attention
- Savoir raconter et faire vivre son histoire

Pendant ces deux jours, les participants s'entraînent intensivement à mettre en œuvre les bonnes pratiques ; une partie des exercices est filmée. La dernière demi-journée est consacrée à la réalisation d'une soutenance face à un jury.

Dates des séminaires à Paris :

31 mars – 1^{er} avril 2011
16 – 17 juin 2011
24–25 novembre 2011

Investissement par participant :
1 490 €HT + forfait repas : 54 €HT
Pour réserver votre participation,
contactez-nous au : **01 30 61 98 05**
ou par mail : alexandra.delorme@halifax.fr

Les plus de ce séminaire

- Le programme aborde l'ensemble des clés de succès des présentations commerciales, de la préparation à la présentation devant un auditoire
- Ce séminaire est conçu pour permettre à chacun, quel que soit son style, de progresser dans ses présentations commerciales pour se différencier positivement.
- Ce séminaire est outillé de grilles d'observation des bonnes pratiques directement utilisables pendant et après la formation.

■ ■ ■ Ce séminaire est pour vous si :

- ▶ Vous réalisez de plus en plus fréquemment des présentations face à des groupes de décideurs.
- ▶ Dans votre activité concurrentielle, où les clients ont des processus achats formalisés, cet exercice devient déterminant pour gagner (... ou perdre) des affaires.

■ ■ ■ Ce séminaire est animé par **Patrice Poulet**



Ingénieur en électronique, Patrice a occupé différents postes de management commercial et marketing dans le secteur de l'informatique, principalement dans l'édition de logiciels et dans l'internet, au sein de grandes multinationales et de start-ups.

Patrice a démarré sa carrière comme ingénieur commercial chez Digital et Apple, pour prendre des responsabilités commerciales et managériales chez Oracle, Lotus, IBM et Nestcape. Ensuite, Patrice s'est spécialisé dans la création et le développement de start-ups innovantes.

Il s'est ensuite spécialisé dans la formation commerciale, le coaching opérationnel et l'accompagnement commercial.

Il est "rompu" à l'exercice de la présentation formelle devant des jurys de toutes natures.