

Formation Business Pitch Discours commercial

Etre impactant dans sa prise de parole

Aujourd' hui, alors que les canaux de communication se démultiplient, rien n'est plus indispensable que d'être impactant dans sa prise de parole et son discours commercial !

JE ME FORME, JE M'ENTRAINE, JE VALIDE

Programme en 2 étapes

Phase 1: 1 journée en présentiel (8 personnes MAXIMUM)

Je me forme et je m'entraîne à présenter les produits ou service de mon entreprise

L'équipe aura reçu par mail un model de discours commercial afin de s'en inspirer avant la séance. Travail en amont avec la direction

PROGRAMME

- Jeux de rôle pour vendre les produits de l'entreprise : passage en binome ou en trio avec débrief et analyse
- Puis en groupe ,réalisation par chacun de l'Arbre de Vie de l'entreprise et débrief en groupe
- Braimstorming collectif sur les questions et objections des clients sur les produits de l'entreprise
- A l'issue de la journée, ils auront le livret Méthode, leur Arbre de Vie de l'entreprise et une liste de questions/objections des clients auxquels ils auront commencé de répondre

Phase 2 : 1 séance d'1h en ZOOM (Minimum 15 jours après la phase 1)

Je valide que je connais mon discours commercial devant un " jury"

En distanciel ,chaque participant testera son discours et répondra aux questions devant un "jury bienveillant" par Zoom. Le jury bienveillant est souvent composé du directeur et du formateur

Public

Elle s'adresse à vos directeurs commerciaux et leurs équipes
Elle peut aussi s'adresser aux autres collaborateurs devant communiquer sur l'entreprise et ses produits ou services.

Prérequis

- être salarié

Objectifs pédagogiques :

- Préparer ses RDV pour gagner en efficacité
- Transmettre des messages clairs et impactants
- Etre "armé" pour répondre aux questions des clients
- Stimuler et fédérer ses collaborateurs

Avantages

- Une méthode d'accompagnement globale qui s'appuie sur de la formation, du training et du coaching

LES + POST FORMATION

- Dans le cadre d'un parcours complet pour des EQUIPES commerciales, vous pouvez poursuivre avec la formation Business Sales
- INNOVANT : Solution IA et COACHINHG : training pour développer très concrètement leurs compétences comportementales par l'analyse de l'IA et le débrief.

Renforcez l'esprit d'équipe

Visibilité Cohésion Performance

stephanie@oksaconseil.com

Osez
agir !!

INTERVENANTE

STEPHANIE HAAS

sur LinkedIn :

<https://www.linkedin.com/in/stephaniehaas/>

- Consultante formée à l'Élément Humain® Phase 1 (Leadership individuel et performance collective) 2018
- Consultante certifiée Personal Branding Strategist (Méthode REACH®) 2021
- Coach certifiée Méthode ACCEDER® préparation mentale
- Formation à 2 méthodes issues des pratiques narratives (Arbre de Vie et Voyage de Vie)
- Formations auprès de publics variés : professions réglementées, PME, Fédérations, professions libérales

MODALITES

- Formation intra entreprise uniquement
 - Dates à valider avec le client
 - Formation en présentiel et distanciel
 - sur le site du client
 - 1 journée de 9h à 17h (pause déjeuner 1h) = 7h
 - 1 séance en Zoom d'1 heure
- = 8h de formation / stagiaire

INSCRIPTION

- Par mail : stephanie@oksaconseil.com
- Par tel : 06 15 41 37 55
- Via le formulaire CONTACT sur le site www.oksaconseil.com

NOMBRE DE PARTICIPANTS

- Groupe de 8 participants maximum

COÛT DE LA FORMATION

- 2600€ HT

ACCESSIBILITE : pour toute personne en situation de handicap, merci de nous contacter

Mise à jour 28 avril 2024

Méthode Pédagogique

1. Présentation du casque de VR et de la méthode Business Pitch
2. La formation alterne 70% d'exercices pratiques et 30% de théorie et des conseils personnalisés.
3. Vos apprenants s'entraînent au plus près des conditions réelles : Mises en situation via la réalité virtuelle + le CASQUE DE REALITE VIRTUELLE par la direction et issus de cas terrains
4. Vos apprenants s'entraînent avec des méthodes ludiques favorisant la cohésion d'équipe
5. Animation assurée par formateur experts "Business Pitch" et "VR"

Outils pédagogiques

1. La méthode de structuration d'un Business Pitch
2. L'Arbre de Vie : 1 méthode d'accompagnement puissante , qui favorise aussi les attitudes collaboratives

Les livrables

- Le livret du Business Pitch

Suivi et évaluation des acquis

- En amont : questionnaire préalable
- En cours : Grille Business Pitch
- Evaluation finale : Grille Analyse Business Pitch