



REUSSIR SA SOUTENANCE COMMERCIALE

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les enjeux de la soutenance.
- Préparer et bâtir la trame.
- Concevoir ses supports pour convaincre.
- S'entraîner à soutenir sa présentation en public.

Identifier les enjeux de la soutenance

- Forces, faiblesses, objectifs, finalités, attentes de l'auditoire...
- Définir l'angle d'attaque de sa présentation.
- Auditoire et dynamique de groupe.

ATELIER « LE JEU DES 7 PERSONNAGES » :

- Autodiagnostic : « L'oralotest ».
- Quel type d'animateur êtes-vous ?

Recueillir les informations en lien avec le projet

- Collecter les informations complémentaires avec la technique de la MIRE.
- Le marché, les différents acteurs et leurs attentes.
- Délimiter le projet, donner un cadre.
- Respecter le fil conducteur et définir une durée d'intervention

ATELIER - ARGUMENTAIRE AIDA :

- Construction d'une carte heuristique.

Bâtir sa trame et son argumentaire

- Définir ses objectifs, son offre et sa valeur ajoutée par des éléments différenciant.
- Préparer son écrit avec le QQQCCP : Atelier
- Sélectionner et présenter les arguments selon les différents enjeux.
- Identifier les séquences clé : introduction, questions-réponses, conclusion.
- Créer un fil conducteur incluant les messages clés à transmettre.

ATELIER : BRAINSTORMING, LES 5 POURQUOI



REUSSIR SA SOUTENANCE COMMERCIALE

Concevoir ses supports

- Techniques de présentation, banques d'images.
- Créer un impact visuel avec la méthode des 4.
- Les grandes règles pour captiver son auditoire.
- Finaliser sa soutenance, la tester.

Réussir sa soutenance en public

- Communiquer efficacement : impacts du verbal, du non verbal.
- Utiliser le story-board et les différents supports : paperboards, documentations, vidéos, Powerpoint...).

ATELIER - ENTRAINEMENT À LA PRISE DE PAROLE EN PUBLIC ET SIMULATIONS VIDÉO :

Exercer votre voix, libérer votre gestuelle.

Soigner sa sortie, renforcer les contacts, prévoir l'après soutenance.