



 DURÉE 5 jours 30h	 FORMAT Intra Visio Présentiel	 PRÉREQUIS Aucun	 ÉQUIPEMENT Ordinateur
--	--	--	--


DÉLAIS D'ACCÈS
 Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.


ACCESSIBILITÉ
 Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

Pour qui ?

Consultants en charge des appels d'offres / soutenances commerciales

Mise en pratique

Pitchs courts et longs avec feedback collectif,
Soutenance simulée sur un dossier type, filmée et analysée,
Présentation finale avec questions d'un jury fictif.

Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

Objectifs

- Renforcer son impact à l'oral, structurer ses pitchs et convaincre les acheteurs lors des appels d'offres

Programme

- ➔ Les fondamentaux de la communication orale
 - Prendre la parole : posture, voix, rythme, regard.
 - Gérer son trac et renforcer sa confiance à l'oral
- ➔ Construire un pitch clair et percutant
 - Structurer son message.
 - Savoir capter et maintenir l'attention
- ➔ Réussir la soutenance devant un acheteur
 - Les règles du jeu des appels d'offres
 - Répondre avec impact aux questions et objections. Gérer le temps et conclure efficacement
- ➔ Communication non verbale et impact personnel
 - Travailler son langage corporel et Ajuster son attitude en fonction des signaux envoyés par l'acheteur
 - Adapter sa communication à des réunions en présentiel et en visio
- ➔ S'exercer sur des cas réels
 - Préparer un pitch réel ou inspiré d'un appel d'offre récent
 - Présenter devant un jury fictif