



## DÉLAIS D'ACCÈS

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



## ACCESSEURITÉ

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

Pitches 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