



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

INITIATION

NEW

Ref. : C21CVDISTSAL

Durée :
0,29 jour - 2 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 170 €
HT

RÉUSSIR SA SOUTENANCE COMMERCIALE À DISTANCE - COURS EN LIGNE

Soutenir sa proposition commerciale à distance

Nous n'avons pas toujours l'occasion de soutenir notre proposition commerciale en présence du client. À distance, la relation est altérée, l'exercice de soutenance dans cette modalité suit ainsi quelques règles générales, applicables en toutes circonstances, et certaines autres plus particulières.

OBJECTIFS

Réaliser un mapping de son portefeuille clients.
Bâtir un plan de prospection adapté aux enjeux business.
Réussir sa prospection digitale.

POUR QUI ?

Tous publics commerciaux ou chefs de projet.

PRÉREQUIS

Aucun.

COMPÉTENCES ACQUISES

Soutenir efficacement sa proposition commerciale à distance.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

E-quiz amont
Classe virtuelle méthodologique
E-quiz aval

PROGRAMME

Réussir sa soutenance commerciale à distance - cours en ligne

Maîtriser les règles de prise de parole à distance

- Repérer l'impact du non-verbal, du verbal et du para-verbal en présentiel pour renforcer sa soutenance à distance.
- Sélectionner des outils de communication appropriés pour limiter les distorsions liées à la distance.
- Intégrer les principes de base de la rhétorique pour gagner en aisance et en confiance à distance.
- Exploiter les effets oratoires pour influencer à distance son interlocuteur.
- Intégrer les bases de la méthode DIVA à distance pour capter l'attention de son audience.

Construire un cadre distancié favorable à la réussite

- Vérifier les paramètres techniques pour garantir un cadre de soutenance à distance optimal.
- Construire un support visuel adapté à une relation distanciée pour appuyer son discours.
- Structurer son message avec la technique du PITCH pour gagner en impact à distance.
- Investir une posture gagnante malgré la distance : conseils et bonnes pratiques.
- Mobiliser la théorie des jeux pour viser l'efficacité dans sa négociation à distance.
- Solliciter les feedbacks de ses interlocuteurs pour dynamiser sa soutenance à distance et amorcer la relation client.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



INTERVENANTS

Julien RITZKOWSKI

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

LIEUX ET DATES

À distance

01 déc. 2021

03 mars 2022

20 sept. 2022

