

Réussir ses Présentations Clients et Soutenances Commerciales

Lien : https://maroc-performance.com/formation/reussir-ses-presentations-clients-et-soutenances-commerciales

DURÉE
2 jours (14h)

RÉFÉRENCE
DP181

CATÉGORIE
Prise de Parole en Public et Présentations Orales

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Construire des présentations commerciales convaincantes et illustrées
- Maîtriser les techniques des meilleurs orateurs pour se distinguer de la concurrence et susciter une décision favorable
- Se positionner face à un jury d'acheteurs
- Impacter sa présentation commerciale de son style et de son enthousiasme
- Gérer les situations difficiles avec calme
- Donner envie de travailler avec soi par la valeur ajoutée de ses messages et de son argumentation

👥 POUR QUI ?

- ✔ Responsables d’équipes commerciales et Commerciaux
- ✔ Futurs Responsables Commerciaux
- ✔ Tout commercial devant présenter des offres commerciales à des clients, des distributeurs, des prescripteurs

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Maitriser les bases de la communication orale

- Identfier les différences entre la communication écrite et orale
- Faire passer un message : auteur et interprète
- La communication orale : espace, temps, son. Verbal et non-verbal
- Sa propre préparation : fond et forme
- Gérer le trac : respiration, visualisation, répétition
- Préparer son état d'esprit
- Assertivité : assumer sa position et ses propos
- Empathie. Calme. Bienveillance

2 / Préparer et structurer la présentation commerciale

- Les bonnes questions à poser au client pour préparer la réunion : objectifs, forme, participants et rôle de chacun
- Organiser son plan et séquencer ses arguments commerciaux : connaître les deux stratégies possibles
- Identifier les messages clés et les énoncer clairement
- Anticiper les objections et préparer ses éléments de réponse
- Susciter l'intérêt
- Gérer le temps et faire face aux imprévus

3 / Exploiter les supports de présentation et les outils commerciaux

- Construire son slide-show : clés de succès et contraintes des supports numériques
- Utiliser la force de l’image : vidéo, photos, graphiques...

Maroc Performance

- Apporter la preuve de ses arguments commerciaux : échantillons, études, tests, témoignages
- Adapter les visuels au contenu pour renforcer l’impact commercial

4 / Adapter sa présentation commerciale à l’objectif et à la cible

- Marquer les esprits : surprendre, varier les méthodes
- Rassurer : trouver le ton et le style
- Convaincre : trouver les mots justes, pratiquer quelques effets oratoires
- Impliquer : favoriser la participation positive de tous, s’adapter à un groupe d’individus
- Provoquer la réflexion

5 / Convaincre et s’affirmer en toutes circonstances

- Prendre conscience de son style naturel
- Surmonter le trac et découvrir ses vraies ressources : voix, présence, regard
- S’appuyer sur le groupe : écouter et créer l’adhésion à votre offre commerciale
- Gérer les objections, l’agressivité, l’indifférence, les phénomènes de groupe
- Clôturer efficacement son intervention

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

22 au 23 Déc. 2026	Distanciel
21 au 22 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
23 au 24 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 21 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Document généré le 13/11/2026 — Réf : DP181
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance