

CONF22

RÉUSSIR SES PRÉSENTATIONS COMMERCIALES : 100% ADAPTATION !



Tirée du guide de
Patrick JAY
Présentez pour vendre !
BT2 face aux
clients potentiels

Le guide pour réussir vos présentations commerciales face aux clients potentiels.

Une présentation commerciale n'est pas une présentation. C'est une **situation de décision**. Pendant que vous présentez votre offre, le client **évalue votre crédibilité, votre compréhension** de sa situation, la **pertinence de votre solution, le risque perçu** et la **confiance** qu'il peut vous accorder.

1 L'ANGLE DE LA CONFÉRENCE



Une présentation commerciale n'est pas un exposé.
C'est une situation de décision.

Le prospect n'est pas là pour apprendre votre métier. Il est là pour décider s'il peut vous choisir, vous croire, vous suivre et travailler avec vous.

2 CE QUE LE CLIENT ÉVALUE

1



Crédibilité

2



Compréhension
de sa
situation

3



Pertinence
de la
solution

4



Risque
perçu

5



Confiance
accordée

3 CE QUE LES PARTICIPANTS DÉCOUVRENT

- ✓ Psychologie client
- ✓ Structure orientée décision
- ✓ Adaptabilité maximale
- ✓ Écoute active persuasive
- ✓ Présenter à plusieurs
- ✓ Contexte international



4 BÉNÉFICES POUR LES ÉQUIPES

- ✓ Distinguer présentation d'information et présentation de vente
- ✓ Structurer l'intervention autour du processus de décision du client
- ✓ Renforcer l'impact commercial
- ✓ Mieux gérer questions, objections et interruptions
- ✓ Adapter le discours aux réactions du public
- ✓ Créer davantage de confiance et de crédibilité
- ✓ Valoriser les bénéfices avant les caractéristiques
- ✓ Améliorer l'efficacité globale des présentations commerciales



5 4 LEVIERS D'UNE PRÉSENTATION COMMERCIALE EFFICACE



Observer
les réactions



Adapter
le rythme



Répondre
au réel



Servir
la décision

6 MESSAGE ESSENTIEL

“ Une présentation commerciale performante n'est pas celle qui respecte parfaitement le plan prévu. C'est celle qui s'adapte le mieux à la réalité du client. ”

Le prospect ne récompense pas la qualité du diaporama. Il récompense la capacité à comprendre sa situation, à réduire son incertitude et à l'aider à décider.



CONFÉRENCE :
60 à 90 min



MASTERCLASS :
2 à 3 h



INTERVENTION
SUR MESURE

Patrick JAY

Conférencier en communication professionnelle

Paris · France · Interventions en français et en anglais

+33 (0)6 07 19 18 42

contact@patrickjaycommunications.fr

DEMANDER UNE INTERVENTION

Inspirer. Convaincre. Obtenir la décision.