

Formation

Mieux présenter votre entreprise pour renforcer votre impact commercial

Comment présenter votre entreprise en 10 minutes pour convaincre vos partenaires...

Durée de la formation : 1 journée

Formules : Formule 'In-house' (jusque 3 participants)



Formation 'sur mesure' en entreprise

Disponible en 

Possibilité de développer des programmes "à la carte"

Contact : Marita Guilmot-Lennertz - forum@esap.be - Tel 02/771.43.13



Formule 'In house'

- Session de formation "en entreprise" pour petit groupe (1 à 3 personnes)
- Le formateur se déplace à l'endroit de votre choix :
→ aucun problème de mobilité et gain de temps pour vos collaborateurs
- Horaire adapté permettant aux participants de traiter les affaires 'courantes'
- Contenu de la formation : 'standard'
- Les échanges avec le formateur peuvent intégrer la réalité de l'entreprise
- Support de cours communiqué par mail 2 jours avant la formation



**Formation d'un jour pour dirigeants, cadres,
responsables commerciaux et responsables exportation**

Mieux présenter votre entreprise pour renforcer votre impact commercial

Comment présenter votre entreprise en 10 minutes pour convaincre vos partenaires...

Constats

Lors de contacts commerciaux, tant au niveau national qu'international, pour développer de nouveaux projets (missions économiques, foires, contacts bilatéraux...) le temps imparti pour présenter votre entreprise est souvent limité et l'impact de votre présentation est déterminant pour la suite des discussions. Trop souvent, la présentation s'attache à des considérations générales en omettant de se focaliser sur les critères déterminants en fonction du contexte. Il s'en suit généralement un échange commercial qui se concrétisera rarement en termes de contrats.

Quelques questions vous permettront de constater si votre présentation est efficace:

- Connaissez-vous les différentes techniques de présentation de votre entreprise ?
- Connaissez-vous leurs effets sur vos interlocuteurs commerciaux ?
- Connaissez-vous les 7 éléments d'une technique de présentation en 10 minutes d'or ?
- Adaptez-vous votre présentation d'après le genre d'interlocuteur, le pays auquel vous vous adressez ?
- Fixez-vous un ou des objectifs concrets à atteindre à la fin de votre présentation ?
- Proposez-vous un suivi précis à la fin de votre présentation ?
- Y insérez-vous quelques arguments de vente dont vous connaissez le pouvoir de conviction ?
- Y insérez-vous quelques réponses à des objections qui vous sont faites régulièrement ?
- Comment traitez-vous les questions posées pendant ou à la fin de votre présentation ?
- Comment concluez-vous votre présentation ?
- Connaissez-vous l'appréciation de vos interlocuteurs après votre présentation ?
- Connaissez-vous les 6 manifestations de votre interlocuteur qui vous permettent d'évaluer s'ils sont prêts à conclure un contrat (une vente) ?
- Jugez-vous utile de connaître les habitudes culturelles et commerciales d'un pays avant d'y introduire votre entreprise ?
- Jugez-vous utile de connaître les façons de négocier propres au pays avant de vous y introduire ?

A la fin de la journée vous aurez une réponse à toutes ces questions et un plan de présentation personnalisé.

Objectifs et valeurs ajoutées

La formation proposée se différencie de la plupart des formations relatives au marketing ou aux techniques de ventes, par son haut degré d'interactivité avec les participants. La formation commence par un questionnaire, testé dans plus de 400 entreprises, pour identifier les déterminants de la démarche commerciale et pour proposer des points d'amélioration correspondant aux attentes de chaque participant. Au cours de la journée de formation les participants élaboreront la structure et le contenu d'une présentation-type de leur entreprise qui pourra être déclinée selon les circonstances.

L'apport de la formation permet de :

- Savoir élaborer une présentation efficace de votre entreprise en fonction des circonstances les plus variées
 - Présentation de l'entreprise et de ses produits
 - Adaptation du marketing mix aux circonstances
 - Dimensions culturelles de la présentation dans le contexte de missions à l'exportation
- Apprendre à apprécier ses interlocuteurs lors d'une présentation
 - En respectant les habitudes culturelles locales
 - en préparation d'une éventuelle négociation commerciale
- Apprendre à convaincre : choisir les arguments et répondre aux objections,
- Apprendre à conclure : obtenir un ou des engagements immédiats.

Contenu de la formation (des exercices sont prévus à chaque niveau)

- Quelques principes de base du Marketing :
 - Fixer des objectifs,
 - Développer un Marketing mix performant,
 - Choisir ses clients et fixer une chaîne de moyens pour les satisfaire.
- La présentation de l'entreprise : les 7 éléments d'une technique de présentation en 10 minutes d'or.
 - Préparation de la présentation
 - Identité, vision et mission de l'entreprise en fonction du contexte
 - Présentation des atouts (produits, services, avantages concurrentiels...)
 - Insertion des mentions indispensables
 - Réalisation de la présentation
 - Finalisation
- Techniques commerciales (en fonction des attentes des participants)
 - Comment connaître son interlocuteur en respectant les habitudes culturelles locales ?
 - Comment l'observer ?, Comment l'identifier ?, Comment le motiver ?, Comment le traiter ?
 - Les techniques de vente à appliquer pendant l'entretien commercial
 - Préparer l'entretien
 - Contacter l'interlocuteur
 - Connaître les besoins
 - Convaincre : argumentaires et objections,
 - Conclure : quand proposer l'engagement ?
 - La négociation : optimiser les conditions de vente.

Suivi de la formation

Une information complémentaire pour préparer l'entreprise à développer sa présentation et ses relations commerciales avec un pays spécifique est accessible après la formation sous forme de module séparé (2 heures par pays). Les pays concernés sont les suivants : Allemagne, Australie, Azerbaïdjan, Brésil, Bulgarie, Chili, Chine, Costa Rica, Cuba, Emirats Arabes, Grande Bretagne, Hongrie, Indonésie, Italie, Japon, Kazakhstan, Kirghizistan, Malaisie, Ouzbékistan, Panama, Pérou, Philippines, Pologne, Portugal, Roumanie, Slovaquie, République Tchèque, Russie, Turquie, Thaïlande, Ukraine, Vietnam. Pour les conditions et réservations, veuillez nous contacter au 02/771.43.13 ou par e-mail forum@esap.be.

Public cible

- Les responsables des services commerciaux et les commerciaux,
- Les responsables des marchés à l'exportation,
- Tous les cadres chargés de présenter leur entreprise à des publics variés.

Animateur : Claude de Villenfagne

- Chef d'entreprise pendant 20 ans
- Conseiller d'entreprises depuis 15 ans
- Spécialisé en plans commerciaux, marketing et techniques d'achat et de vente pour des entreprises de services et industrielles ;
- Conseiller à l'UWE pour la Cellule Marketing International ;
- Conseiller à l'AWEX pour l'aide à l'exportation.

Informations pratiques

Formule 'In house'

Durée de la formation : un jour

Contenu de la formation : contenu standard comme présenté ci-avant

Nombre de participants : jusque 3 participants (Au-delà de 3 personnes : nous contacter)

Lieu : chez vous ou tout autre endroit choisi par vos soins.

Horaire : De 10h00 à 17 h00

Cet horaire permet aux participants de régler les affaires courantes.

Le client s'engage à ce que les participants ne soient pas dérangés durant la formation

Prix : 2 personnes : 980 €(+21% TVA)

3° personne : + 220 € (+21% TVA)

Au-delà de 3 personnes : nous contacter

Ce prix comprend la documentation et le déplacement du formateur en Belgique

Documentation: la documentation sera transmise par e-mail avant la formation

Infrastructure : un tableau ou un flipchart améliore la qualité de la formation

Bulletin d'inscription : voir ci-après

Personne de contact : Marita Guilmot-Lennertz - forum@esap.be - Tel 02/771.43.13

Formation 'sur mesure' en entreprise

Durée de la formation : un jour

Contenu de la formation : le contenu standard de la formation peut être adapté sur mesure compte tenu de votre situation et de vos attentes. Dans ce cas, un contact préalable avec le formateur sera organisé pour vous permettre de lui exprimer vos besoins afin de finaliser le contenu.

Nombre de participants : à partir de 2 participants sans dépasser idéalement 10 participants pour garantir l'interactivité.

Lieu : dans vos locaux ou tout autre endroit choisi par vos soins.

Prix : Groupe jusqu'à 10 personnes : 1700 €(+21% TVA)

Ce prix comprend la documentation ainsi que le déplacement du formateur en Belgique

Option complémentaire: suivi et/ou coaching personnalisé en fonction des besoins de l'entreprise

Documentation : la documentation sera transmise par e-mail avant la formation

Bulletin d'inscription : voir ci-après

Personne de contact: Marita Guilmot-Lennertz - forum@esap.be - Tel 02/771.43.13

Bulletin d'inscription : formule 'In house'

A renvoyer à FORUM Event – Av. du Jeu de Paume 13 - 1150 Bruxelles ou par fax. au 02/771.31.70

[S'inscrire en ligne](#)

Bulletin d'inscription : Mieux présenter votre entreprise pour renforcer votre impact commercial

SOCIETE :
RUE-NR :
CP-VILLE :

Contact dans votre société :

NOM & PRENOM:.....
FONCTION :..... TEL.....
GSM : E-MAIL.....

PARTICIPANT 1 : .NOM & PRENOM:.....
FONCTION :..... E-MAIL.....
PARTICIPANT 2 : .NOM & PRENOM:.....
FONCTION :..... E-MAIL.....
PARTICIPANT 3 : .NOM & PRENOM:.....
FONCTION :..... E-MAIL.....

Lieu de la formation (si différent de l'adresse indiquée ci-dessus)

NOM du LIEU (hôtel, société...):.....
RUE-NR :
CP-VILLE :
PRECISION (salle, s'adresser à...) :

Coordonnées de facturation

NOM & PRENOM:.....
FONCTION :.....
SOCIETE :
RUE-NR :
CP-VILLE :
TVA :
COMMUNICATION (n° Bon de commande ...) :

Inscription à la formation 'In-house':

Mieux présenter votre entreprise pour renforcer votre impact commercial

Prix : 2 personnes **1185,80 €** (980 €+ 21%TVA) []
 3 personnes **1452,00 €**(1200 €+ 21%TVA) []

Période souhaitée :

Nous vous contacterons pour vous proposer des dates

Horaire : 10h00 à 17h00

Je verse la somme de EUR au compte IBAN BE72 3100 4180 0016 - BIC BBRUBEBB, après réception de la facture, en précisant le numéro de facture. **La facture vous sera automatiquement envoyée après réception de votre inscription dès que la date de la formation a été fixée**

Annulation : toute inscription est définitive. Les personnes inscrites gardent la possibilité de se faire remplacer. Pour plus d'informations sur les conditions d'annulation : [voir notre site](#)

Date : Signature:

ESAP SA – FORUM Event

Av. du Jeu de Paume 13 - B-1150 Bruxelles - Tel 32/2/771.43.13 - Fax 32/2/771.31.70 – GSM 32/474/53.66.43

E-mail : forum@esap.be - URL : www.esap.be

TVA BE-0423.207.931 - RPM Bruxelles– IBAN BE72 3100 4180 0016 - BIC BBRUBEBB

Bulletin d'inscription : formule 'sur mesure en entreprise'

A renvoyer à FORUM Event – Av. du Jeu de Paume 13 - 1150 Bruxelles ou par fax. au 02/771.31.70

[S'inscrire en ligne](#)

Bulletin d'inscription : Mieux présenter votre entreprise pour renforcer votre impact commercial

SOCIETE :

RUE-NR :

CP-VILLE :

Contact dans votre société :

NOM & PRENOM:.....

FONCTION :..... TEL.....

GSM : E-MAIL.....

Responsable du groupe à former (pour déterminer le contenu de la formation)

NOM & PRENOM:.....

FONCTION :..... TEL.....

GSM : E-MAIL.....

Nombre de participants :

Lieu de la formation (si différent de l'adresse indiquée ci-dessus)

NOM du LIEU (hôtel, société...).....

RUE-NR :

CP-VILLE :

PRECISION (salle, s'adresser à...) :

Coordonnées de facturation

NOM & PRENOM:.....

FONCTION :.....

SOCIETE :

RUE-NR :

CP-VILLE :

TVA :

COMMUNICATION (n° Bon de commande ...) :

Inscription à la formation 'sur mesure en entreprise':

Mieux présenter votre entreprise pour renforcer votre impact commercial

Prix : Groupe jusque 10 personnes **2057,00 €** (1700 €+ 21% TVA)

Période souhaitée :

Nous vous contacterons pour vous proposer des dates

Horaire : 9h30 à 17h00

Je verse la somme de 2057.00 EUR au compte IBAN BE72 3100 4180 0016 - BIC BBRUBEBB, après réception de la facture, en précisant le numéro de facture. **La facture vous sera automatiquement envoyée après réception de votre inscription dès que la date de la formation a été fixée**

Annulation : toute inscription est définitive.

Pour plus d'informations sur les conditions d'annulation : [voir notre site](#)

Date :

Signature:

ESAP SA – FORUM Event

Av. du Jeu de Paume 13 - B-1150 Bruxelles - Tel 32/2/771.43.13 - Fax 32/2/771.31.70 – GSM 32/474/53.66.43

E-mail : forum@esap.be - URL : www.esap.be

TVA BE-0423.207.931 - RPM Bruxelles– IBAN BE72 3100 4180 0016 - BIC BBRUBEBB