

La présentation corporative

La présentation corporative ou présentation d'un produit ou service constitue une étape cruciale du processus de vente. C'est là que votre capacité à anticiper les besoins du client entre en ligne de compte. Comment lui présenter votre produit ou service pour lui faire voir les bénéfices qu'il peut en tirer? Grâce à sa grande expérience en vente, Jacques La Berge vous explique comment impressionner, convaincre et vendre.



Durée

1 jour (sans atelier)
1 jour et plus (si ateliers)



Clientèle

Représentant(e), travailleur ou travailleuse autonome, propriétaire d'entreprise, etc.



Format

En classe ou classe virtuelle (en ligne).



jacques la berge

coach · conférencier · formateur
vente & communication

La présentation corporative



Bénéfices

- Présenter des présentations dynamiques.
- Présenter des présentations qui engagent le client.
- Préparer la fermeture par des fermetures sectorielles.
- Se démarquer des compétiteurs.
- Positionner la plus-value.



Objectifs

- Savoir adapter sa présentation au client.
- Présenter la solution en fonction des bénéfices pour le client.
- Apprendre à contrôler l'aspect organisationnel.
- Amener le client à se compromettre (faire dire « oui »).



Contenu

- L'analyse des besoins
- La présentation
 - Choisir la bonne place.
 - Les types de présentations.
 - Les types d'acheteurs.
 - La préparation d'une présentation.

Deux adresses pour mieux vous servir



jacques la berge

Région de Montréal

1, Place-Ville-Marie, bureau 2001
Montréal (Québec) H3B 2C4

Tél. : **514 980-2979**

jlaberge@jacqueslaberge.com

Québec & l'est de la province

4C, rue Pleau
Pont-Rouge (Québec) G3H 2G2

Tél. : **418 254-2979**