



Contenu pédagogique de la formation

« Décuplez l'impact de vos présentations client »

par Régis Clinquart

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Apprendre à mieux convaincre et « embarquer » ses clients en soutenance d'appel d'offres.

Créer des supports de présentation 100% efficaces et impactants.

Se différencier des agences concurrentes pour ne plus être « une parmi d'autres. »

POUR QUI ?

La formation s'adresse à toutes les personnes, au sein des agences de communication événementielle, qui sont amenées à rédiger et/ou présenter des recommandations d'événements aux clients, en particulier dans un contexte de réponse à appel d'offres.

CONTENUS

La formation traite les questions suivantes :

- Quel est le bon nombre de slides pour une présentation efficace ?
- Que faut-il écrire et ne pas écrire sur vos slides ?
- Comment les rendre hyper lisibles et PERCUTANTES ?
- Comment organiser les parties ?

- Comment présenter de manière fluide ?
- Comment gérer les contraintes de timing ?
- Comment créer et maintenir dans la durée une ECOUTE ACTIVE chez le client ?
- Comment vous assurer de la performance de vos arguments en cours de présentation ?
- Comment vous démarquer des présentations des agences concurrentes ?
- Comment vous préparer aux objections du client ?
- Etc.

Pour les présentations en visioconférence :

- Comment régler une fois pour toutes les problèmes techniques ?
- Comment gérer les retardataires ?

A travers des exercices et de nombreux exemples concrets, vous découvrirez **une quarantaine de règles directement applicables** pour améliorer la présentation à la fois écrite et orale de vos recommandations.

LE FORMATEUR

Régis Clinquart, concepteur-rédacteur d'événements depuis 1998, en freelance depuis 2003.

Plus de 1500 événements réalisés à ce jour, pour l'essentiel dans les secteurs banque, assurance, automobile, pharmacie, industrie, énergie, télécommunications, transport et logistique, immobilier, grande distribution et cosmétiques.

Déjà auteur et intervenant de la formation « Comment gagner plus souvent vos appels d'offres événementiels », dont vous pouvez visionner des extraits sur [la chaîne Youtube « Les Tips de l'événementiel »](#).

DUREE DE LA FORMATION

5 à 6 heures réparties en 2 à 3 sessions.

FINANCEMENT

Contactez Nelly Chassain ou Claire Suzarte chez ELLI'UP <https://www.elliup.com>, organisme certifié Qualiopi, pour toutes informations sur les possibilités de financement de votre formation.

contact@elliup.com