

# Organisation

commerciale

- **Présentation de l'offre au client**

## PRÉSENTER UNE OFFRE COMMERCIALE DE MANIÈRE EFFICACE EST ESSENTIEL POUR CONVAINCRE VOS CLIENTS POTENTIELS

- Objectif : Le client doit se rappeler de vous en peu de temps !
- Il lui faut un document PDF... où il pourra retrouver les informations citées à l'oral

**Servez-vous des échanges précédents,  
vous connaissez le besoin et les  
attentes de votre futur client**



**Voici quelques conseils pour réussir votre présentation :**

## **Démontrez la valeur de votre offre**

**Mettez en avant les avantages spécifiques que vos services apportent au client. Expliquez comment il répond à ses problématiques et améliore sa situation**

## **Adaptez-vous au prospect**

**Personnalisez votre présentation en fonction du profil du client. Évitez les discours génériques et concentrez-vous sur ce qui lui importe. Adaptez les mots, le lexique et les exemples à la personne qui vous écoute**

## **Préparez des contre-arguments**

**Anticipez les objections possibles et ayez des réponses convaincantes prêtes**

**Le plus important**

## **Structurez votre présentation**

- **Introduction impactante : Commencez par captiver l'attention du client. Utilisez des données clés ou des chiffres pour montrer votre expertise**
- **Exposition du problème : Montrez que vous comprenez les attentes et les freins du client**
- **Solutions et bénéfices : Présentez votre offre en mettant en avant ses points forts et les bénéfices qu'elle apporte**
- **Témoignages clients : Utilisez des retours positifs pour renforcer la crédibilité de votre offre**



# Autres éléments pour une présentation orale réussie

## L'échange

**Montrez à votre client que c'est un échange avant tout.**

**Cela va se répercuter sur le comportement et la qualité d'écoute de votre client.**



## Susciter l'empathie

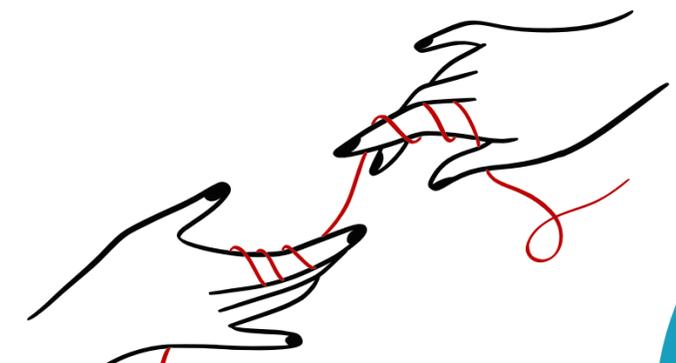
**Ayez confiance en vous et en votre proposition, vous allez rendre service à votre client.**

**C'est le meilleur moyen pour susciter l'empathie de votre client.**

## Fil conducteur

**Avant de commencer, sachez quel est le message le plus important de votre présentation.**

**Quel est le message que vous voulez que votre client retienne ?**





## Non-verbal

**Observez votre client pendant l'échange.**

**Ces gestes, les expressions de son visage tout compte !**



## Critique

**Ne pas avoir peur de la critique. La personne ne vous critique pas vous mais un besoin insatisfait.**

**Les critiques seront constructives et vous permettront de rebondir.**



## Questions

**Posez des questions, et laissez des espaces pour laisser votre client réagir**

**La clé**



**La préparation**

**Préparez également la présentation de votre entreprise, ainsi vous ne serez pas pris au dépourvu et surtout cela vous permettra de valoriser votre entreprise**

