



LES PRÉSENTATIONS D'AFFAIRES PROFITABLES

OBJECTIF : Rédiger et exécuter des présentations d'affaires profitables, en fonction de son auditoire.

ÉLÉMENTS DE CONTENU

Jour 1 La rédaction

Préparer adéquatement le canevas de base :

- Préparer la rédaction : la technique du MARS;
- Évaluer son client en utilisant les quatre styles sociaux;
- Obtenir les informations vitales.

Développer une introduction ainsi qu'une conclusion performantes :

- Réaliser toute l'importance de ces étapes;
- Identifier les différents types d'ouverture et de fermeture;
- Partager des trucs pratiques.

Établir une structure rigoureuse :

- Connaître les trois étapes clés;
- Utiliser un outil de travail simple et performant;
- Adapter la structure en fonction de l'auditoire à atteindre.

Jour 2 L'exécution

Exploiter les « épices » et les supports visuels :

- Découvrir comment susciter et maintenir l'intérêt;
- Reconnaître l'utilité des différents types de supports visuels;
- Identifier les avantages et les inconvénients de la technologie.

Personnaliser les présentations :

- Établir pourquoi c'est important;
- Apprendre à contrôler l'environnement de la présentation;
- Partager des trucs et des conseils : les sept types de questions.

Pratiquer pour performer :

- Dynamiser ses présentations en utilisant cinq éléments;
- Simuler une présentation d'affaires : la caméra cachée;
- Développer un vocabulaire passionné et passionnant.



INFORMATIONS

DURÉE : Programme de 14 heures, horaire selon votre réalité.

IDENTIFICATION DES TALENTS DES PARTICIPANTS | au choix :

- **Portrait individuel** de l'outil de développement Prevue;
- **Autoévaluation** à compléter.

DÉROULEMENT : Environ 20 % d'exposés théoriques et 80 % d'analyse, d'intégration et d'exercices pratiques.

OUTILS AUX PARTICIPANTS :

- Matériel didactique : cartable comprenant théorie et exercices;
- Test de compréhension;
- Plan de révision et engagement individuel;
- Aide-mémoire.

RAPPORT IMPACT (au gestionnaire) :

- Attentes et principaux talents des participants;
- Commentaires généraux sur le groupe;
- Copies des plans de révision;
- Attestations officielles et personnalisées;
- Évaluations de l'appréciation des participants.

ANIMATION PERSONNALISÉE :

- Formation avec des équipes de travail, jusqu'à environ 12 participants maximum;
- Formation individuelle disponible;
- Rencontre préparatoire avec le formateur et le gestionnaire.

COÛT : Dans le cadre d'une proposition, selon votre réalité et le nombre de participants. Modalités avantageuses.

ACCREDITATIONS :

- Emploi-Québec (loi 90);
- Centres locaux d'emplois (CLE);
- Regroupement des achats en perfectionnement (RAP).

LIEU : En entreprise, locaux de Perfexis ou autre salle.

Pour de l'information supplémentaire, veuillez contacter l'équipe Perfexis par téléphone ou par courriel à perfexis@perfexis.ca.