



JEUDI 18 DECEMBRE 2025

www.obea.fr

Accompagner ses forces commerciales en soutenance - séances de coaching sur mesure

OBJECTIFS

- Revoir les essentiels de la communication et des techniques de vente
- S'entraîner à la présentation de son projet
- Analyser les impacts de son attitude et de son discours sur son auditoire
- Travailler la fluidité avec l'équipe de soutenance
- Impacter son auditoire

PUBLIC

Toute personne chargée de participer et de défendre un projet lors d'un oral/soutenance

PROGRAMME

1- Les fondamentaux de la présentation d'une équipe à l'oral lors d'une soutenance

- S'installer dans la salle
- Se présenter de façon impactante
- Organiser le tour de table
- Identifier ses interlocuteurs et noter leurs noms
- Annoncer le plan de la soutenance et valider avec ses interlocuteurs

2- La communication verbale et non verbale dans l'organisation d'un oral

- L'importance du non verbal
- La contribution de chacun, donner la parole et compléter
- Prendre l'espace et le donner aux autres
- Les mots qui « collent » et les mots à proscrire
- Les « tics » de langage ou tout autre évènement pouvant polluer le message
- S'affirmer lors de la prise de parole

3- Gérer son stress et gérer les potentielles déstabilisations

- Se préparer aux questions et désigner un interlocuteur préposé à la réponse
- Les questions pièges
- Les questions à éviter
- Les silences
- Le relai vers un collègue et/ou un manager
- Le client qui « prend toute la place »

4- Terminer la soutenance de manière professionnelle

- La conclusion
- Les étapes pour la suite
- Prendre congés
- Susciter l'engagement client

TOUTES LES SESSIONS