



2
Jours

Bâtir un argumentaire commercial percutant

dans **COMMERCIAL - TECHNIQUES DE VENTE** / Réf : CIAL-VENT-11

Objectifs de la formation

- Présenter ses produits et services dans un contexte opérationnel et commercial donné
- Préciser leurs avantages
- Positionner ses produits et services vis-à-vis de la concurrence
- Transformer une caractéristique produit en avantage client

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Identifier les caractéristiques objectives d'un produit ou service

- Les mots qui caractérisent l'avantage
- L'utilisation du CAB et du CAP

2. Gérer le positionnement d'un produit ou un service sur le marché

- Différentiation
- Image
- Stratégie

Jour 1 - Après-midi

3. Différencier les besoins exprimés et les besoins cachés du client ou du prospect

- Se présenter, présenter son entreprise
- Créer un climat propice à l'entretien



Jour 2 - Matin

4. Préparer son argumentation

- Mettre en phase l'argumentation et les besoins découverts
- Spécificités et construction du "pitch" commercial

5. Traiter les objections

- Dédramatiser, identifier et traiter les objections

Jour 2 - Après-midi

6. Conclure son argumentaire

- Choisir le bon moment
- Justifier sa conclusion

7. Convaincre en confortant

- Prouver et sécuriser

Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

Tout public



Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Notre pédagogie est adaptée aux participants et aux spécificités de leur métier. Le stagiaire, au centre du processus d'apprentissage, pourra interagir avec le formateur et les autres participants en faisant part de ses expériences.
- La pédagogie que nous mettons en avant favorise l'assimilation par des outils variés, tels que le jeu pédagogique ou la mise en situation. Véritables leviers de motivation, ces outils interviennent en complément des savoirs transmis directement par le formateur, et permettent à ce dernier de s'inscrire dans une démarche de facilitateur et d'intermédiaire dans l'apprentissage.

Modalités d'évaluation

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation privilégiera l'aspect formatif et les interactions participant/formateur. Elle pourra éventuellement prendre l'aspect d'un QCM.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation et sanctionnera l'acquisition des savoirs du participant.

