Construire un argumentaire de vente

Domaine : Achats / Ventes

Réf. : 1847AV

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Acquérir la méthodologie nécessaire afin de bâtir un argumentaire efficace

PRÉ-REQUIS

aucun

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Moyens pédagogiques : Alternance entre théorie et exercices pratiques. Un support de cours adapté remis à chaque participant. Salle de cours équipée / connexion internet / matériels de projection / Tableaux / Paper Board.

Modalités d'évaluation : Evaluation au fur et à mesure des exercices pratiques / Questionnaire de satisfaction / Attestation de stage / Evaluation sommative par le formateur sur 5 questions.

Formation en présentiel : A l'aide de l'application EDUSIGN, les stagiaires ont un accès afin d'émarger pendant la formation et de répondre à une opinion qualité lors de la fin de la formation.

Formation en distanciel : A l'aide d'un logiciel, les stagiaires interagissent entre eux et avec le formateur / Accès à l'environnement d'apprentissage (supports,...)et aux preuves de suivi (émargements, évaluation,opinion qualité...) via la plateforme Edusign / Convocation avec lien de connexion.

CONTENU ET MÉTHODES MOBILISÉES

Un ou plusieurs tests de personnalité sont transmis en amont de la formation via un lien internet.

Un argumentaire de vente - de quoi parle t-on ?

- Connaissance de votre offre , connaissance de votre prospect et ou client afin de déterminer un argumentaire
- Mise en situation : création de vos argumentaires généraux, particuliers, et en relation avec vos clients et ou prospects

L'importance de la preuve pour présenter l'argumentaire

- De quelles preuves disposez vous ?
- Normes, Brevets, références , Etc ...

Comment utilisez au mieux vos arguments en fonction des circonstances

- Analyse de la situation
- Définir vos objectifs
- Construire un plan d'argumentation
- Choisir la stratégie la plus adaptée en fonction des interlocuteurs, en fonction des personnes, des situations, des imprévus
- Comment utiliser votre spontanéité ?
- Comment être à l'aise dans son expression

PUBLIC CONCERNÉ

personne ayant à vendre et à mettre en place un argumentaire
L accessibilité à la formation pour les personnes en situation de handicap est étudiée en amont selon les informations fournies.

DURÉE ET DATES

-Durée :
1 journée soit 7 heures

-Délai d'accès :
Réponse par mail dans les 72h.
En inter : inscription à la prochaine session suivant le nombre de places disponibles.
En intra et en individuel : en fonction du planning déterminé par le client.

-Dates des inter-entreprises :
Nous contacter
.En Intra ou Individuel :
Nous contacter

FORMULES ET TARIFS

En inter-entreprises :
604€ HT / Jour / personne

En intra-entreprises :
1199€ HT / Jour / groupe
Groupe de 2 à 4 pers.

1495€ HT / Jour / groupe
Groupe de 5 à 10 pers.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel, Distanciel.

BESOIN D'AIDE POUR CHOISIR VOTRE FORMATION ?
02 32 74 56 94 Numéro unique d'appel

- Construire un message pertinent - choisir des mots qui portent - clarifier ses propos
- Vérifier que vous avez été compris (reformulation)
- Maîtriser le non verbal : la gestuelle, le visage, le regard, le ton de la voix

Comment faire des objections une véritable opportunité pour argumenter de plus belle ? la formation pour identifier

- Répondre à l'objection : pourquoi les interlocuteurs ont des objections ?
- Comprendre pourquoi je ne suis pas à l'aise face à certaines objections
- Acquérir des techniques pour y répondre - reformuler pour bien comprendre l'objection - apporter une réponse
- Comment faire si ne ne sais pas répondre à l'objection ?

Méthodes pédagogiques : apports théoriques et mise en situation - le stagiaire doit apporter un de ses projets afin de le présenter et d'argumenter en face à face lors de la formation

Fiche mise à jour le 23/08/2024

NOS CERTIFICATIONS

© FORCE 7 Formation / Conseil / Coaching - Tous droits de reproduction réservés - contact@force7-formation.fr