

► Objectifs et capacités visées

Perfectionner les commerciaux aux techniques d'argumentation

Former les vendeurs à construire des plans d'argumentation structurés

Entraîner les commerciaux à différencier leurs offres par rapport à la concurrence et défendre la valeur ajoutée de leur entreprise

Améliorer les capacités de réponse aux objections.



PERFECTIONNEMENT AUX TECHNIQUES D'ARGUMENTATION ET DE CONCLUSION DE LA VENTE

► **Durée et formats au choix** 4 Demi-journées ou 2 journées espacées. 2 journées consécutives
Possible 100% en ligne à distance en mode synchrone

► **Public concerné** tous publics

► **Prérequis** bonne maîtrise de la langue. Aucun autre prérequis

► Programme

Mieux maîtriser les techniques d'argumentation et de persuasion
Mieux motiver les prospects et clients à adhérer à nos solutions et recommandations
Savoir traiter plus efficacement les objections
Savoir dire non
Savoir gérer les tensions, les divergences de vues et les refus
Elaborer une stratégie pour convaincre et fidéliser vos interlocuteurs
Argumenter sur les points forts de vos offres
Rechercher les accords des acheteurs
Identifier l'origine des objections
Répondre aux objections pour progresser vers la vente

Comment structurer un argument
Conduire une argumentation
Rechercher et exploiter des points d'appuis
Différencier son offre par rapport à la concurrence et vendre ses avantages concurrentiels
Obtenir des accords partiels du client pour construire la commande

Communiquer et gérer les conflits avec des personnalités différentes
Identifier votre style de personnalité et de leadership grâce à la méthodologie DISC
Diagnostiquez les styles de vos interlocuteurs pour mieux vous y adapter
Développer des stratégies permettant de mieux dialoguer et gérer les désaccords, objections et conflits avec les différents styles de personnalité de vos prospects et clients

Mettre en forme des solutions uniques pour chaque acheteur
Présenter des solutions convaincantes
Utiliser la logique et l'émotion
Rechercher l'origine des objections
Identifier les différents freins à l'achat
Répondre aux objections en recherchant des points d'appuis pour progresser vers la conclusion
Evaluer la volonté de l'acheteur de poursuivre le processus de vente
Impliquer les émotions du prospect dans le processus de conclusion
Demander un engagement d'achat avec confiance
Obtenir l'accord du client



► Méthodes pédagogiques

Alternance d'exposés théoriques et d'exercices pratiques.
(Prédominance de la pratique)

Travail en sous-groupes

Documentation pédagogique reprenant les points théoriques essentiels vus pendant le stage.

Utilisation de jeux de formation et d'outils de connaissances des personnes le cas échéant

Possibilité d'utiliser la vidéo pour enregistrer certaines simulations

Fixation d'objectifs individuels de progression par les stagiaires.

Accès handicap : nous consulter. Toutes nos formations publiques sont adaptées aux personnes porteuses d'un handicap. Nous contacter pour les modalités d'assistance technique et pédagogique.



► Niveau de formation des animateurs

Niveau 2 de l'éducation nationale

► Modalités et délais d'accès

Nous contacter par le site, par téléphone ou par mail au minimum 3 semaines avant le début de la formation, réponse sous 48h

► Modalités de validation des acquis

Evaluation des acquis : quiz, travaux et exercices d'application pendant le stage
Evaluation à chaud et attestation de stage

► Tarif

Inter 1150€ HT Intra : Nous consulter Réponse sous 48 heures

MàJ : 05/10/2021