Faculté des Métiers
ESSONNE
Centre de Formation

DÉVELOPPER SON ARGUMENTAIRE COMMERCIAL

OBJECTIFS :

Comprendre la place de l'argumentation dans la structure d'un entretien commercial. Savoir argumenter sur des produits ou services pour gagner en efficacité. Mettre en pratique les techniques d'argumentation pour vendre, négocier. Savoir se préparer dans les meilleures conditions.

PROGRAMME :

Préparer sa stratégie

- Anticiper et préparer une stratégie adaptée
- Définir le type d'argumentaire approprié
- Susciter l'intérêt pour mieux vendre
- Établir les limites entre convaincre et persuader

Construire un argumentaire adapté à son objectif

- Techniques pour créer un argumentaire efficace
- Le CAPEPS, exprimer des réponses répondant aux besoins du client
- Anticiper les objections pour mieux les traiter
- Se construire sa grille d'arguments
- Identifier les forces et faiblesses de ses produits ou services

Trouver les arguments pertinents

- Le fond et la forme d'un argument
- Argumenter au moment opportun
- Présenter le bon argument face à chaque objection
- Maîtriser la différence entre réfuter et contredire
- S'adapter à toutes les situations

Mobiliser les techniques de communication Interpersonnelle pour argumenter

- Utiliser les techniques de communication en fonction des situations
- Conduire un entretien d'argumentation, garder le contrôle
- Mieux écouter pour mieux argumenter
- Étudier son comportement, le savoir être pour être convaincant

À SAVOIR

Dispositif

Inter – Intra

Public :
Force de vente, technico-commerciaux et toute personne désirant approfondir ses capacités d'argumentation

Pré requis :
Maîtriser les fondamentaux de la vente

Modalités pédagogiques :
Des exercices de mises en situations vidéo ponctuent le déroulement de la journée. Travail à l'aide d'une grille d'évaluation. Définition de plan de progrès individuel.
Présentiel – Distantiel

Moyen d'encadrement :
L'animation est assurée par des consultants praticiens de l'entreprise

Modalités d'évaluation :
Mise en situation

Validation :
– Certificat de réalisation et attestation des acquis

Modalités d'obtention de la certification :
Épreuve écrite ou constitution d'un portefeuille de preuves

Organisation

Durée :
2 jours

Conditions tarifaires :
En intra : nous contacter
En inter : voir calendrier et tarifs

Lieu :
FDME

Délais d'accès :
2 à 4 semaines

Modalités d'accès : Préinscription

CONTACT

01 60 79 74 21
formation.continue@fdme91.fr

ACCESSIBILITÉ
aux personnes en situation de handicap

Site et formations accessibles* aux Personnes en situation de handicap ou situations pénalisantes ponctuelles. Contacter le référent handicap sur mission.handicap@fdme91.fr

** des aménagements pourront être nécessaires le cas échéant sur demande de l'intéressé*