

Construire un argumentaire de vente

Se réapproprier les techniques de vente pour améliorer son argumentaire

▶ Participants :

Tout commercial, vendeur souhaitant revoir ses techniques d'argumentation ou souhaitant réaliser un argumentaire pour un nouveau produit ou service.

▶ Objectifs :

- Savoir construire un argumentaire
- Savoir utiliser l'argumentaire dans un entretien de vente

▶ Programme :

- ▶ Rappel sur les étapes de l'entretien de vente
 - Les 7 points clés d'un entretien
- ▶ Rappel sur les attentes du client
 - Les besoins : pyramide de Maslow
 - Les motivations : méthode SON CAS (développée en tenant compte des attentes des clients)
- ▶ Rappel de la préparation d'un entretien
 - La recherche d'information
 - Le but de la visite
 - Les moyens pour l'entretien
- ▶ L'argumentation
 - Définition et utilisation des caractéristiques du produit ou service
 - Définition et utilisation des avantages du produit ou service
- ▶ Méthode de construction d'un argument
 - Pour un acheteur
 - Pour un vendeur ou Technico-Commercial
- ▶ Comment défendre ses arguments
- ▶ Travail de création d'arguments sur les produits et services des participants

▶ Le plus de la formation :

Construction d'argumentaire pendant le stage.

Travail sur cas réels. Jeux de rôle analysés en groupe. Apports théoriques de l'animateur.

▶ Modalités :

- ▶ Durée : 1 jour
- ▶ Tarif inter : 348 € HT/participant + Forfait repas 20 € HT