

Construire son argumentaire commercial

La qualité d'une offre ne suffit pas pour vendre. L'achat est conditionné par la réponse à un besoin et par la désirabilité de la solution proposée. Un argumentaire adapté est la clé pour toucher vos interlocuteurs et limiter les objections en entretien commercial. Cette formation permet d'acquérir les méthodes et outils pour faciliter la préparation d'un entretien commercial et la construction de supports d'aide à la vente (présentations, fiches produits...).

1. Objectifs / compétences

- Identifier les véritables atouts de son offre
- Construire un argumentaire commercial adapté à sa cible
- Améliorer l'efficacité des entretiens de vente
- Faciliter la construction de documents promotionnels

2. Parcours de formation

Programme

- Comprendre les ressorts de l'achat
- Analyser sa cible
- Construire sa bibliothèque d'arguments
- Créer la préférence
- Développer à l'oral et à l'écrit

Activités

- 20% théorique – 80% pratique
- Mises en situation et plan d'action

Evaluation

- Test en situation, quizz

- ❖ Stagiaire en situation de handicap : vous êtes invité(e) à vous rapprocher de votre formatrice avant l'inscription afin d'évaluer la prise en compte de votre situation et les éventuels aménagements en termes d'accessibilité, de matériel ou de modalités.

3. Durée et horaires

7h (1 journée)

9h – 17h (*pause déjeuner 1h*)

Aménageable

4. Pour qui

Commerciaux et collaborateurs amenés à argumenter face à un client ou partenaire.

Communicants intervenant dans la conception du contenu des supports de commercialisation ou communication de l'entreprise.

5. Prérequis

Aucun

6. Moyens pédagogiques

- Pédagogie active
- Mise en situation sur des cas réels, jeux de rôle
- Ressources numériques, fiches méthodologiques

7. Formatrice

Caroline Paulin – Consultante et formatrice en stratégie et développement commercial
Expérience métier > 20 ans
Titre Professionnel de Formatrice Professionnelle d'Adultes

8. Tarif

Une proposition tarifaire vous sera transmise après l'entretien de positionnement.

9. Dates et lieu

Délai d'accès - dates à convenir dans les 6 mois

En présentiel ou à distance

Votre contact : Caroline Paulin – 06 61 47 10 96 – c.paulin@ops-partner.com - www.ops-partner.com

OPS Partner fait partie d'Esscoop

Esscoop, 28 avenue de la Résistance, 91700 Ste-Geneviève-des-Bois | SIRET: 539 328 393 000 35

NDA 11910848391 (auprès du préfet de région de: Ile-de-France)