

PERFECTIONNER SON ARGUMENTAIRE ET TRAITER LES OBJECTIONS

Développer sa performance commerciale



PROGRAMME

Accessible en :



Intra-entreprise

ou



Visio formation



J - 15 > questionnaires avant-stage ciblant contexte, mission, difficultés et cas pratiques relayés par les participants



Jour 1

1| Adopter les 5 réflexes comportementaux de la vente

- ▶ Le questionnement et l'écoute
- ▶ La focalisation sur le positif
- ▶ L'anticipation des points négatifs de notre offre
- ▶ L'intérêt pour le client, le client, le client
- ▶ L'importance du silence



2| Construire un argumentaire commercial impactant et différenciant

- ▶ Le schéma "C.A.P." de construction d'argumentaire
- ▶ Les 10 types de "preuves" pour donner du poids
- ▶ Le nécessaire rebond sur la situation client pour présenter son offre
- ▶ La mise à jour des faiblesses de son offre et la construction de contre-mesure positives
- ▶ La différenciation par la mise à jour de ses "Arguments Spécifiques"
- ▶ Les techniques subjectives d'argumentation : la métaphore, l'analogie



3| Identifier les résistances et leur formulation dans le langage pour les atténuer

- ▶ Le repérage des résistances grâce au métamodèle
- ▶ Les techniques de traitement par le questionnement
- ▶ Les techniques de traitement par le recadrage de sens et de contexte



Ancrage des acquis

- ▶ Consolidation Plan d'action et de progression individuel



Jour 2

Réactivation des acquis du jour 1

4| Développer la bonne attitude pour répondre aux objections sans se mettre en opposition

- ▶ Les 3 réactions classiques à une objection
- ▶ La notion d'accusé de réception
- ▶ La trame S.A.R.C.A.Q. pour faire face sereinement



5| Traiter les objections récurrentes face au prix et à la concurrence

- ▶ Les 10 techniques pour présenter avantageusement son prix et minimiser les objections
- ▶ La trame type pour répondre à l'objection "c'est cher !"
- ▶ L'attitude à adopter lorsque le client évoque la concurrence
- ▶ Les formules à éviter à tout prix



6| Engager le client dans l'utilisation de notre produit/solution

- ▶ Les leviers psychologiques à activer pour faire passer le client dans une logique de décision
- ▶ La hiérarchisation des besoins du client
- ▶ La notion de "pré-engagement"



Ancrage des acquis

- ▶ Consolidation Plan d'action et de progression individuel
- ▶ **Eval'formation** et remise des attestations



S.A.V. Pédagogique : Crédit mail 7/participant pendant 6 mois.

Les activités pédagogiques Capite Corpus


DéclI > prendre conscience ...

MécaniC > s'approprier une méthode...

PratiC > se mettre en situation ...

VéridiC > s'entraîner dans son contexte ...


Objectifs pédagogiques

COMMENT FAIRE POUR ...



1 Adopter les 5 réflexes comportementaux de la vente



2 Construire un argumentaire commercial impactant et différenciant



3 Identifier les résistances et leur formulation dans le langage pour les atténuer



4 Développer la bonne attitude pour répondre aux objections sans se mettre en opposition



5 Traiter les objections récurrentes face au prix et à la concurrence



6 Engager le client dans l'utilisation de notre produit/solution



ÉVAL'FORMATION

 Avant la formation : Identifier ses **attentes**, ses **enjeux**, remonter ses **difficultés**, son **contexte**

 En fin de formation : **Auto-évaluer sa progression personnelle** sur chaque objectif pédagogique

 Après la formation : **Donnez votre avis** sur l'utilité de la formation de retour à votre poste de travail !


PROFIL DE L'INTERVENANT

Consultant Senior en Techniques de Ventes et relation client



PUBLIC

Personnes concernées : Commerciaux terrains ou sédentaires - Technico-commerciaux - Ingénieurs d'affaires -

Prérequis : la maîtrise des techniques de vente, ou bien le suivi préalable du stage Techniques de vente en B to B

Effectif préconisé : max. 8 participants



MODALITÉS


Intra-entreprise : organiser cette formation dans votre entreprise et personnaliser le module à vos enjeux

Visio formation : formation accessible à distance en classes virtuelles sur la base de 4 séances de 3,5 h

[Cliquer pour demander un devis détaillé](#)


CONTACT

responsable inter en intra : Chrystel Belvisi

tél : +33 (0) 950 05 60 60

 email : info@capitecorpus.com

 Vous êtes en situation de **handicap** : nous sommes là pour personnaliser votre accompagnement : [nous contacter](#)