



PERFECTIONNER SON ARGUMENTAIRE ET TRAITER LES OBJECTIONS

Développer sa performance commerciale



PROGRAMME
Accessible en :



Intra-entreprise



Training individuel

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

DécliC > 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 et coach expert en relation client et commercial



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 en présentiel ou en distanciel

Training individuel : formation accessible en "one to one" : durée et schéma pédagogique adaptés

[Cliquer pour demander un devis détaillé](#)



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