

FOCUS

BOOSTER SON ARGUMENTAIRE COMMERCIAL


Comment renforcer et différencier ses arguments pour mieux convaincre ?




CAPITE CORPUS
la solution par la communication

 **Durée :**
3h30

 **À qui s'adresse ce Focus :**
Tout niveau de commercial

 **Modalités d'intervention :**
100% à distance - **Technologie Zoom** utilisée - Classe virtuelle de 10 personnes maximum pour favoriser la mise en pratique

 **Accessible en :**

- **Flexi-inter** : des sessions inter-entreprises à la demande
- **Intra-entreprise** : organiser cette formation dans votre entreprise

 **Prochaines dates :**
Nous contacter

CONTENU DÉTAILLÉ :

Mettre en oeuvre les 5 réflexes qui contribuent à la réussite d'une vente

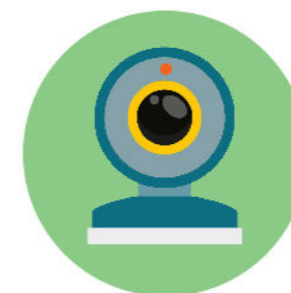
- L'alternance questions / écoute
- Le rebond sur les éléments positifs identifiés par le client
- La transformation des points négatifs par des points positifs
- L'intérêt marqué au client, en dehors de notre produit
- L'utilisation du silence

Augmenter la force de ses arguments

- Le schéma CAP d'argumentation : la mise en évidence des bénéfices client
- Les renforts qui donnent du poids à ses avantages : les techniques de suggestion, la conviction relationnelle
- La différenciation par la mise à jour de ses "AS" = les arguments spécifiques



APPORT



TRAINING



PARTAGE

UNE PÉDAGOGIE 100% OPÉRATIONNELLE

MÊME À DISTANCE !

 **JE M'INSCRIS !**