



PERFECTIONNER SON ARGUMENTAIRE ET TRAITER LES OBJECTIONS

Développer sa performance commerciale



PROGRAMME

Accessible en :



Intra-entreprise



Training individuel

- **Pour qui ?** Commerciaux terrains ou sédentaires - Technico-commerciaux - Ingénieurs d'affaires
- **Prérequis :** Aucun
- **Profil de l'intervenant :** Consultant Senior et coach , expert vente et relation client
- **Durée du programme :** 2 jours soit 14 heures

J -15 > Votre formation se prépare dès maintenant : questionnaire personnalisé sur votre mission, vos enjeux, difficultés et cas rencontrés

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

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"

Pendant la formation > mises en situation complétées à partir de vos cas réels

Clôture de la formation :

- ▶ Synthèse et points d'ancrage
- ▶ Formalisation du plan d'action personnalisé pour activer les nouveaux comportements

Nos activités pédagogiques : 4 temps pour ancrer durablement ...



"DécliC" : tests, auto-diagnostics pour activer la **prise de conscience**



"MécaniC" : exercices **mécaniques** pour **s'approprier** les techniques



"PratiC" : **des simulations** avec un cadre et un objectif définis



"VéridiC" : un entraînement **semi-réel** pour faciliter le transfert



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 de la concurrence
- 6 Inciter le client à passer à l'action



MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

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

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



VOTRE FORMAT



Intra-entreprise : Votre formation s'adapte à vos **enjeux réels**. Vos équipes se forment ensemble aux dates qui vous conviennent



Training individuel : un **accompagnement personnalisé** à partir de ce programme pour progresser rapidement. Vous travaillez exclusivement sur vos problématiques, à votre rythme, en toute confidentialité.

TARIFS

- **Intra entreprise :** 3620 € - 2 jours - 8 participants (frais déplacement non inclus)
- **Training individuel :** 1790 € / 8 h d'accompagnement individuel

Tous nos tarifs sont **NETS** : TVA non applicable, article 293 B du CGI (exonération des organismes de formation de TVA)



INCLUS DANS VOTRE FORMATION :

- **Vos fiches mémos pocket** → l'essentiel des méthodes toujours sur vous !
- **Un Plan d'action personnalisé** → Fil rouge complété durant la formation
- **Un SAV Pédagogique** → 5 échanges mail/participant pendant 6 mois
- **Un Questionnaire préparatoire** → pour mieux vous connaître avant la formation



ECHANGER SUR VOS BESOINS PROGRAMMER UNE DATE



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

Tel. : +33 (0) 950 05 60 60

Site : www.capitecorpus.com

Email : info@capitecorpus.com

Capite Corpus -
Organisme de formation
45 rue Ste Geneviève - 69006 Lyon

Capite Corpus est
concepteur et diffuseur exclusif
de cette formation

n° de formation professionnelle : 82690854469
RCS Lyon - SIRET : 449 928 951 00044

TAV2