# Préparer un argumentaire de vente

## OBJECTIFS

- Connaître ses avantages concurrentiels
- Développer son argumentaire de vente à l'oral
- Conduire l'entretien afin de ne pas le subir
- Éviter les comportements stériles ou nocifs

## PROGRAMME DE LA FORMATION

**Mettre en avant ses avantages concurrentiels**

- Préparer et structurer son argumentaire de vente à l'écrit
- Réussir à distinguer les avantages de son produit par rapport à la concurrence
- Savoir en tirer des bénéfices clients adaptables dans des rendez-vous clients
- Expliquer les caractéristiques techniques, avec des mots simples et adaptés à son interlocuteur
- Savoir identifier les éléments créateurs de valeur
- Faire converger les projets pour élargir les deals

**Identifier les différentes phases de l'entretien de vente**

- Séquencer l'argumentaire : de la présentation à la conclusion
- Définir les messages à faire passer
- Lister les avantages du produit ou service
- Hiérarchiser les temps forts de sa communication
- Préparer l'argumentaire SONCAS

**Argumenter pour savoir vendre à l'oral**

- Présenter une offre commerciale adaptée pour aider le client à choisir
- Argumenter de façon adaptée et donc séduisante dans 100 % des cas
- Demander l'accord immédiat, faire sortir les objections et apporter une réponse rassurante
- Négocier pour concrétiser rapidement la vente
- Piloter la relation pour mener à bien la vente

## MÉTHODES MOBILISÉES

Tout au long de ce parcours nous aurons recours à une pédagogie active, construite à partir d'une alternance d'exposés illustrés de l'expérience de l'intervenant, de mises en situation concrètes analysées et commentées, d'études de cas voire d'entrainements suivant les objectifs précis retenus.

Le rôle de notre intervenant est de rendre les participants acteurs de leur formation, grâce à l'utilisation d'outils variés et efficaces, centrés autour du contexte propre des stagiaires.

Dans une recherche de qualité, nous avons sélectionné un intervenant, qui en plus de sa parfaite maîtrise du sujet, saura faire preuve d'une approche pédagogique ludique, ainsi que d'un dynamisme communicatif.

CP Formation

## PUBLIC

- Entreprise

## DURÉE

2 jours

## POURQUOI SE FORMER ?

Acquérir les compétences nécessaires pour préparer un argumentaire de vente efficace est indispensable pour tout professionnel évoluant dans le domaine du commerce et de la vente. Cette formation vise à fournir les outils essentiels pour structurer et présenter des arguments convaincants afin d'influencer positivement les décisions d'achat des clients.

## PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

## MODALITÉS DU PARCOURS

- Formation dispensée en présentiel / Distanciel (visio) / E-learning / Blended Learning
- Les délais d'accès à la formation sont estimés à 15 jours
- CP Formation est accessible au PSH. Plus d'informations sur notre site : cp-formation.com/accessibilite-pmr/

## POURQUOI CHOISIR CP FORMATION ?

CP Formation, c'est avant tout une équipe de passionnés par la formation, qui a décidé de se réunir autour d'une philosophie commune : La formation qui s'adapte à vos besoins.

Notre objectif est de vous accompagner dans toutes les étapes de votre projet :

- *Avant la formation* : dans le choix de vos formations, la gestion administrative et la recherche des solutions de financements.
- *Pendant la formation* : dans la personnalisation de l'approche et l'adaptation à votre contexte, conjointement avec notre intervenant(e).
- *Après la formation* : dans le suivi de votre satisfaction.

Pour tous renseignements, contactez nous :
03.87.37.97.77
contact@cp-formation.com