Déployer son argumentation

OBJECTIFS

- Construire un scénario pour atteindre ses objectifs
- Argumenter pour influencer la négociation

PROGRAMME DE LA FORMATION

S'intéresser à son client et identifier ses besoins

- Analyser les éléments qui fondent le rapport de force
- Comprendre ses motivations, et mobiles d'achat, personnels et professionnels
- Apporter de la « chaleur ajoutée » – améliorer son relationnel
- Adapter sa communication
- Analyser les différents aspects de son dossier
- Construire sa feuille de route à l'aide d'une grille de négociation

Argumenter pour influencer la négociation et opérer sur le processus de décision

- S'approprier les principes de l'argumentation
- Structurer son argumentation
- Proposer de la valeur ajoutée : adapter sa réponse en fonction des besoins spécifiques de son client
- Employer les émotions
- Réagir aux « tentatives de fragilisation »
- Eviter les blocages, répondre aux objections de son interlocuteur
- Développer sa capacité d'influence
- Pratiquer la négociation horizontale et verticale

Adapter sa communication

- L'approche de la communication non verbale par la PNL et l'Analyse Transactionnelle
- L'assertivité : outil de communication et du positionnement de soi
- Retour vers les spécificités de l'acte commercial (de la prospection à l'affaire)

Préparer et structurer son argumentaire de vente à l'écrit

- 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

Savoir 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

- Salarié en poste
- Demandeur d'emploi
- Entreprise

DURÉE

2 jours

POURQUOI SE FORMER ?

Maîtriser l'art de déployer un argumentaire solide est une compétence majeure dans de nombreux contextes professionnels. Cette formation vise à doter les participants des outils et des techniques nécessaires pour articuler leurs idées de manière convaincante et persuasive. En acquérant cette expertise, les participants seront en mesure de présenter leurs arguments de manière claire et structurée, renforçant ainsi leur capacité à influencer et à persuader leur public. Qu'il s'agisse de vendre un produit, de défendre un projet ou de négocier avec des partenaires, cette formation offre l'opportunité de développer des compétences essentielles afin d'argumenter.

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