



L'ARGUMENTAIRE QUI FAIT VENDRE

Référence : COVE02

Objectifs :

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Construire un argumentaire de vente
- Utiliser l'argumentaire compte tenu de la personnalité et des besoins du client
- Présenter le prix au client sans casser la vente

Public :

Salarié de l'entreprise occupant le poste de :

- Vendeur
- Employé commercial

Près-requis :

- Accessible à tout salarié correspondant au public ci-dessus

Durée :

- 1 jour soit 7 heures

Formations associées :

- Comment devenir un vendeur centré sur le client
- La communication au service de la vente
- Un client peut en cacher un autre
- La négociation au service de la relation commerciale

Programme :

1 – CONSTRUIRE SON ARGUMENTAIRE

- Transformer une caractéristique en avantage
- Apporter la preuve de ce que le vendeur avance

2 – ARGUMENTER EN FONCTION DE LA TYPOLOGIE CLIENT

- Savoir proposer le bon produit
- Savoir adapter son discours

3 – LA DEMONSTRATION

- Préparer la démonstration
- Assurer la démonstration

4 – LES ERREURS A NE PAS COMMETTRE

- Problème du langage technique
- Bannir un certain vocabulaire
- Les expressions qui engendrent le doute
- Ne pas abuser de qualificatifs excessifs

5 – QUAND ET COMMENT PRESENTER LE PRIX

- Le complexe du prix
- Quand présenter le prix ?
- Comment présenter le prix ?

Moyens et méthodes pédagogiques :

Cette action de formation s'appuiera sur une méthode participative, associant des exercices pratiques et des apports théoriques. Un livret sera remis à la fin de la formation à chaque participant reprenant tous les thèmes abordés.

Descriptions du dispositif permettant de suivre les résultats :

L'évaluation de la qualité de formation se fera tout au long de la formation par des exercices de mise en pratique liés directement aux différents thèmes abordés durant la formation ainsi qu'à la fin de la formation au travers de deux questionnaires (Stagiaires et Formateur) renseignés à l'issue de la formation par les participants.

L'évaluation des acquis de la formation sera réalisée aux travers d'exercices et de mises en situation tout au long de la formation et à la fin de celle-ci.