



VENTE - COMMUNICATION | COMMERCIAL

Savoir mettre en avant sa valeur Produit et Prix

Vendre une solution argumentée en défendant ses marges

Durée : 2 jours **Déroulement :** Présentiel

Objectifs :

- Construire un argumentaire de vente
- Argumenter une proposition en s'adaptant aux attentes
- Accompagner la décision du client

Programme :

- 1- Préparer sa phase d'argumentation dès le démarrage de l'entretien
 - Découvrir les besoins et attentes
 - Effectuer une découverte progressive par la stratégie de questionnement
 - Reformuler les attentes, les priorités du client
- 2- Construire un argumentaire de vente
 - Construction d'un argumentaire de vente en fonction de la clientèle ciblée
 - Allier la méthode CAP à celle du SONCASE
- 3- Vendre une solution argumentée en défendant ses marges
 - Annoncer son prix
 - Accueillir les objections (ne pas les interpréter, questionner, reformuler et argumenter)
 - Négocier et défendre sa marge
- 4- Accompagner la décision et la conclusion
 - Valider la décision du client : accord, refus, report de RDV, relance téléphonique à faire
 - Favoriser la recommandation et le parrainage
 - Suivi du contrat pour optimiser la satisfaction client
- 5- Mises en situation

Toutes nos formations peuvent être personnalisées après analyse de vos besoins. N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir un devis gratuit.

Profils :

Toute personne souhaitant acquérir et développer des compétences commerciales

Pre-requis :

Aucun pré-requis nécessaire pour cette formation

Attendu :

Attestation de formation

Modalités / Moyens :

- Formation en présentiel
- Pédagogie active-interrogative
- Support d'animation fourni
- Entraînements, mises en situation
- Suivi conseil « post-formation » de 60 jours

Modalités d'évaluation :

- Analyse des besoins et positionnement
- Evaluation des acquis par questionnaire
- Enquête de satisfaction à chaud et à froid

Format d'intervention :

- Formation en entreprise partout en France
- Session collective sur Montpellier
- Formation individualisée

Délai d'accès :

1 mois

Tarif :

1180€ / jour

Votre contact :

Olivier SAVEY

olivier.savey@agileos.fr

06.22.64.13.89

Si vous présentez une situation de handicap nécessitant un aménagement spécifique, merci de contacter votre interlocuteur ci-dessus.