



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](mailto: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.*