



BÂTIR SON ARGUMENTAIRE COMMERCIAL

OBJECTIF

Maîtriser des méthodes de gestion et de développement commercial permettant de rentabiliser, dynamiser et pérenniser les entreprises.

Pour cela, la formation dispensée permettra aux participants d'acquérir les capacités suivantes :

- Connaître et comprendre les fondamentaux de l'argumentaire commercial et savoir le décliner sur différents supports,
- Définir les caractéristiques de son entreprise et de son offre,
- Bâtir un argumentaire orienté vers les bénéfices clients,
- Anticiper les objections et être en capacité de les traiter.

DURÉE

Une journée (7h) à une journée et demi (10.5h).

TARIFS

420€ HT par pers / jour soit 504 € TTC. Possibilité de prise en charge par votre O.P.C.O.

FORMAT

Session en groupe de 3 à 6 pers.

PUBLIC VISÉ

Chef d'entreprise, artisans, et toute personne chargée du développement commercial de l'entreprise.

PRÉREQUIS

Personnes ayant vocation à une pratique régulière de la relation humaine.

QUALITÉ DU FORMATEUR

De formation supérieure en management et d'une longue expérience en développement d'entreprise.

Votre formateur aide quotidiennement les chefs d'entreprise dans la définition de leur offre et leur développement commercial.

CONDITIONS ÉVALUATION

Évaluation par questionnaire et/ou constat de pratique par le formateur en cours et en fin de séance(s).

PROGRAMME

Module : Création d'un argumentaire commercial

Déroulement de la formation

Le but de la formation est d'acquérir et comprendre les principes de base qui permettent la construction d'un argumentaire commercial efficace et adapté aux supports. En effet, la création d'un argumentaire commercial d'une offre ou plus globalement d'une entreprise permet à la fois de nourrir ses différents supports (plaquette, site web...) ainsi que son discours.

- Apprendre à conduire la construction d'un argumentaire commercial efficace et percutant en ciblant les éléments pertinents et les bénéfices clients à faire ressortir dans le discours lors d'une présentation,
- Définir les bénéfices clients qui vont en découler qui permettent d'apporter le contenu aux divers supports commerciaux et à votre argumentaire,
- Caractériser pour chaque argument les objections les plus fréquentes et réfléchir à leur traitement,
- Caractériser les différents types d'interlocuteurs clients et partenaires/recommandeurs et adapter son discours,
- Adapter au support de communication : présentation orale, plaquette commerciale, site internet, la forme change mais le fond reste en grande partie le même.

Exercices pratiques :

Lors de la séance, vous pourrez mettre en application la théorie directement sur votre propre entreprise, ce qui vous permettra de repartir à la fin de la formation avec les éléments suivants :

- Un document complet et détaillé du fond de l'argumentaire de l'entreprise,
- Un document détaillant une stratégie de communication globale et applicable,
- Un argumentaire commercial oral percutant,
- Un contenu textuel efficace pour les supports de communication.

Contact :

48 rue Georges Ohnet
31200 TOULOUSE

Tél : 05 82 95 59 92

Email : conseil@codeaf.net

www.codeaf.net



Formation accessible aux
PSH selon conditions.
Locaux accessibles aux PMR.