



Référence VNF3 / Stage

Développez un argumentaire impactant

Développez un argumentaire impactant – présentiel ou distanciel

Durée de la formation : **7h00**

Période de formation : **1 journée**

Prix intra et sur mesure : **nous consulter**

Objectifs de la formation :

- Comprendre les éléments clés d'un argumentaire commercial efficace.
- Développer des compétences pour structurer et rédiger un argumentaire percutant.
- Apprendre à adapter l'argumentaire en fonction des besoins et des attentes des clients.
- Améliorer les techniques de présentation pour maximiser l'impact commercial.

Public concerné

Cette formation s'adresse aux personnes désireuses d'intégrer les techniques d'argumentation impactantes pour optimiser leur force de conviction.

Prérequis

Avoir suivi un module de base en techniques de vente.

Méthode pédagogique

- 70% mises en situations et cas pratiques.
- Diagnostic des points forts et des compétences à renforcer.
- Plans d'actions individuels à l'issue de la formation.



Méthode d'évaluation

Cette évaluation sera effectuée par le formateur sur la base d'un référentiel de compétences et des objectifs pédagogiques définis en amont.

Les différents cas pratiques, mises en situations et QCM permettront à chaque participant de s'inscrire de manière ludique dans une logique d'amélioration continue afin de transformer leurs acquis en résultats tangibles.

Pour aller plus loin

Chaque participant repartira avec un plan d'actions individuel conçu durant la formation afin d'ancrer les bonnes pratiques dans le temps.



Contenu de la formation

Matin : les fondamentaux de l'argumentaire commercial

Accueil et présentation

- Présentation des objectifs de la formation
- Tour de table pour connaître les attentes des participants

Comprendre l'argumentaire commercial

- Définition et importance de l'argumentaire commercial
- Les composants d'un argumentaire efficace : bénéfices, preuves, différenciation
- Savoir analyser les besoins et attentes des clients pour adapter l'argumentaire

Structurer un argumentaire commercial impactant

- Les techniques pour structurer un argumentaire clair et convaincant
- Maîtriser la méthode CAB (Caractéristiques, Avantages, Bénéfices+preuves)
- Savoir utiliser des arguments percutants et différenciants
- Exemples et exercices pratiques de rédaction d'argumentaire

Après-midi : adapter et présenter l'argumentaire

Adapter l'argumentaire aux différents types de clients

- Savoir identifier les segments de clients et leurs besoins spécifiques
- Les techniques pour personnaliser l'argumentaire en fonction des attentes du client
- Exercices pratiques d'adaptation d'argumentaire

Techniques de présentation de l'argumentaire

- Les techniques pour développer un argumentaire impactant
- Savoir utiliser des supports visuels et des démonstrations produits
- Comment intégrer le traitement des objections dans l'argumentaire
- Jeux de rôle et simulations de présentation d'argumentaire



Élaboration d'un plan d'action personnel

- Identification des points forts et des axes d'amélioration individuels
- Élaboration d'un plan d'actions pour appliquer les compétences apprises
- Définition des objectifs à court, moyen et long terme pour développer et affiner son argumentaire commercial

Synthèse et conclusion de la formation

- Récapitulatif des points clés de la journée.
- Échanges et réponses aux questions des participants.
- Évaluation de la formation par les participants.
- Remise de documents de synthèse et outils pratique



Points forts de la formation

Chaque intervenant certifié à la méthode CAPTIV'® bénéficie d'une compétence opérationnelle de référence en techniques de vente, relation clients et communication non verbale appliquée.

Cette formation est essentiellement construite sur l'action et les cas pratiques dans une logique d'amélioration continue afin de permettre aux participants d'ancrer les bonnes pratiques et d'obtenir les premiers résultats mesurables dès l'issue de la formation.

Nos dispositifs de formation sont adaptés aux personnes en situation de handicap grâce à :

- Un accueil à temps partiel ou discontinu si nécessaire.
- Une durée de formation établie sur mesure.
- Une évaluation adaptée des connaissances et des compétences.
- Une accessibilité logistique répondant aux normes en vigueur.

Contact service clients +33 (0)6 58 02 25 06 – mdominguez@captive-formation.com

Captive Formation – 20 bis Rue Paul Bert 69150 Décines

<http://www.captive-formation.com>

