

Construire son discours commercial : Quelques secondes pour convaincre



OBJECTIFS

- Construire un argumentaire commercial impactant et différenciant
- Développer la bonne attitude pour répondre aux objections sans se mettre en opposition
- Engager le prospect dans une relation commerciale



PUBLIC

Toute personne en charge de la performance commerciale souhaitant développer un discours efficace pour intéresser rapidement des décideurs et engager une relation commerciale : Manager commercial, Commercial sédentaire/terrain, technico commercial ...

Session individuelle ou en équipe



1 journée



PRÉ-REQUIS

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

PROGRAMME

Seventic
The Business Dev Company

Construire un argumentaire commercial impactant et différenciant :

- Identifier les caractéristiques de votre produit/service, les avantages de votre offre
- Mise en avant de ces éléments
- Structurer son argumentaire en 7 étapes

Développer la bonne attitude pour répondre aux objections sans se mettre en opposition :

- Le bon comportement au téléphone
- Réfutation des objections les plus courantes
- Structurer son argumentation pour présenter avantageusement son prix et minimiser les objections
- L'attitude à adopter lorsque le client évoque la concurrence
- Les formules à éviter à tout prix



1090 € HT

INTRA

/

INTER



LES PLUS DE LA FORMATION

Formation adaptée à votre univers

Rédaction d'un guide d'entretien 100% personnalisé et opérationnel

La formation est assurée par un intervenant maîtrisant votre secteur d'activité.