



TECHNIQUES D'ÉLABORATION D'ARGUMENTAIRES DE VENTE EFFICACES

Durée

✿ 05 jours / 30 heures

Horaire

✿ 08h30 à 15h30

Dates de programmation

✿ 05 au 09 mars 2018

✿ 02 au 06 juil. 2018

✿ 15 au 19 oct. 2018

Public concerné

- ✿ Responsables commerciaux et Marketing
- ✿ Représentants commerciaux
- ✿ Commerciaux
- ✿ Courtiers

Objectifs

Basé sur les techniques de vente modernes, ce séminaire est spécialement conçu pour :

- ❑ Aider les participants à trouver des idées originales pour bien présenter leurs produits et services.
- ❑ Guider pas à pas les apprenants à trouver les moyens qu'il faut pour répondre aux besoins des clients sans perdre de temps
- ❑ Fournir un outil de travail efficace qui permet d'augmenter le Chiffre d'Affaires de la Société.

À l'issue du séminaire, les participants sauront présenter leurs produits et services selon les techniques modernes et auront en main l'outil nécessaire pour une prospection commerciale efficace.

Parcours pédagogique

THÈME 1 : ÉTUDE DE PRODUITS ET DE SERVICES

THÈME 2 : ÉTUDE DE LA CONCURRENCE

THÈME 3 : BENCHMARKING

THÈME 4 : TECHNIQUE D'ARGUMENTATION

THÈME 5 : LA MÉTHODE D'ARGUMENTATION AVEC LE SYSTÈME **SONCAS**

THÈME 6 : ÉTUDE DE CAS RÉEL : ÉLABORATION D'ARGUMENTAIRES DE VENTES SUR UNE ACTIVITÉ