



UN ARGUMENTAIRE DE VENTE CONVAINCANT

DE TOUS LES ARGUMENTS, LE PLUS DIFFICILE À RÉFUTER EST LE SILENCE !

OBJECTIFS

- **PRÉSENTER** votre solution
- **CONSTRUIRE** votre logique
- **ÉVACUER** la concurrence
- **FONDER** le bénéfice client
- **SÉDUIRE** votre client

TOUT (E QUI PEUT ÊTRE MAL
INTERPRÉTÉ... LE SERA.

Un argumentaire de vente efficace se construit directement sur base des attentes de votre client et indirectement sur base des caractéristiques de votre produit ou service ! Or, la majorité des commerciaux font l'inverse... Pourtant un acheteur ne sera motivé que par son bénéfice !

ENSEIGNEMENTS

- Je démontre ma solution.
- Je hiérarchise mes arguments.
- Je ferme les portes.
- Je rebondis sur les objections.
- Mon client entre dans ma logique.
- Je deviens LA solution.

MÉTHODE

Une approche fondée sur votre ADN et votre activité pour **PERSONNALISER**

Un atelier de co-crédation alliant théorie et pratique pour **IMPLIQUER**

Des mises en situation réalistes (jeux de rôle) pour **MAÎTRISER**

Une démonstration claire et percutante pour **PERFORMER**



Entrepreneur & manager
Commercial junior & senior



2 journées

