



Réciter l'ensemble des arguments que possède notre produit, c'est faire de l'information mais pas de la vente !

objectifsformation

Savoir choisir l'argument qui correspond aux attentes et motivations du client. Savoir mettre en valeur l'argument qui séduira. Savoir construire un argumentaire de vente.

programmedétaillé

Savoir convaincre

- Quand faut-il argumenter ?
- Comment faut-il argumenter ?
- S'exprimer avec conviction

Techniques d'argumentation

- Savoir construire un argumentaire de vente
- La structuration de l'argumentaire
- Faire l'inventaire des caractéristiques (entreprise, produit, service client...)
- Déterminer les avantages particuliers et concurrentiels
- Personnaliser l'argumentation pour apporter les bénéfices qui correspondent aux motivations d'achat du client
- L'argumentation sur des faits, savoir apporter des preuves.

modalitéspratiques

• Public concerné

Toute personne en relation client

• Pré-Requis

Stage sur la découverte des besoins client

• Durée

1 journée (9h-12h30 14h-17h30)

• Date & Lieu

Besançon - Mardi 30 janvier 2018

• Tarif non assujetti à TVA

350,00 € par personne

tarif incluant support de stage **Déjeuner pris en commun offert**

*Ce thème peut être
animé directement
au sein de votre
entreprise*

demandeinscription

A renvoyer par fax au 03 81 47 96 79

Je souhaite m'inscrire, merci de m'envoyer une convention de stage.

Société :

Nom du responsable :

Nom & fonction du participant :

Adresse complète :

Téléphone :

Mail

noscoordonnées

IDEM

20 rue du Chasnot - 25000 Besançon

☎ 03 81 61 66 72

TSVP →