

➤ **PROGRAMME :**

**ETAPE 1 :** Construction d'une argumentation ciblée



**EXERCICES**



**ETAPE 2 :** Valoriser et positionner les solutions de l'entreprise, savoir utiliser les arguments sensibles pour le client, être persuasif



**EXEMPLES DE CAS CONCRETS**



**ETAPE 3 :** Le cap SONCAS (E) : construction d'un argumentaire de vente



**MISE EN PRATIQUE /EXERCICES**



**ETAPE 4 :** mise en pratique de l'ensemble des méthodes vues dans la journée