

## ➤ **PROGRAMME :**

**ETAPE 1 :** La situation du prospect qui a déjà son fournisseur/absence de besoin de changement



### **EXEMPLES DE CAS CONCRETS VECUS EN ENTREPRISE**



**ETAPE 2 :** Comment débiter l'entretien ? Les techniques de questionnement et de diagnostics de situations



### **EXERCICES ET JEUX DE ROLES**



**ETAPE 3 :** Développer une argumentation de positionnement cohérente / être persuasif et savoir traiter les objections



### **EXERCICES ET JEUX DE ROLES**



**ETAPE 4 :** Savoir conclure l'entretien sur une suite, constituer un suivi client



### **MISE EN PRATIQUE**



**ETAPE 5 :** mise en pratique de l'ensemble des méthodes vues dans la journée