





Programme de la formation

Commercial Gagnant : Démontrer au lieu de promettre

-  Classe virtuelle
-  3 heures sur 0,5 jour(s)
-  Tout public · De 3 à 6 participants
-  450 € Net de taxe par participant

Description courte

Vous avez déjà eu l'impression de perdre une vente parce que vos arguments manquaient de preuves solides ? Ou bien, un prospect qui hésite encore, malgré tous vos efforts ? C'est frustrant....

Cette formation va transformer votre manière de convaincre. Arrêtez de promettre et commencez à démontrer ! Apprenez à appuyer vos arguments commerciaux avec des preuves tangibles, à structurer vos pitches pour qu'ils frappent juste et à faire la différence dans un marché où chaque détail compte.

Profil des participants

Collaborateur occupant une fonction commerciale

Prérequis

Aucun

Objectifs

1. Elaborer une liste personnalisée d'éléments remarquables, de preuves à forte valeur ajoutée soutenant mon offre commerciale
2. Maîtriser des techniques de pitch percutantes pour communiquer efficacement ces éléments auprès des clients et prospects

Aptitudes et compétences visées / attestées

Développement de sa capacité) convaincre un interlocuteur dans une démarche commerciale

Contenu

Partie 1. Elaborer une liste personnalisée d'éléments remarquables, de preuves à forte valeur ajoutée soutenant mon offre commerciale

- La notion de preuve : démontrer au lieu de promettre
- Comprendre le rôle des éléments de preuve dans la différenciation commerciale, à suivre
- Identifier et recenser ses atouts différenciants
- Analyser et sélectionner les preuves à forte valeur ajoutée
- Structurer et formuler un argumentaire différenciant

•

Partie 2. Maîtriser des techniques de pitch percutantes pour communiquer efficacement ces éléments auprès des clients et prospects

- S'approprier les fondamentaux du pitch efficace
- Construire une narration commerciale impactante, via les argumentaires commerciaux, qui ne laisse aucune place au doute
- Intégrer la preuve dans la méthode d'argumentation CAB

Pédagogie et organisation

Méthode active (co-construction) et interrogative + apports théoriques

sur la base des offres commerciales réelles, Atelier créatif : création d'un support de preuves, training oral

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

Questionnaire de positionnement et Quizz

Mode de validation

Attestation de formation

Financements possibles

-

Modalités et délai d'accès

Inscription

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : (*mise en place de compensation...*)

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Oui

Intervenant

Stéphanie HILL, Consultante -formatrice aguerie pour animer en distanciel dans les domaines du commerce