

Savoir construire un discours commercial argumenté et percutant

Les outils indispensables pour concevoir un argumentaire commercial efficace

Lieu : ABP Consulting - Nice Ouest quartier Méridia (formation également réalisable dans les locaux de l'entreprise sur Carros, Monaco, Sophia Antipolis, Cannes, Toulon, Marseille)

Public : Toute personne occupant une fonction commerciale , responsables d'équipe à potentiel managérial, managers, consultants, directeurs

Objectifs

Cette **formation professionnelle Commerciale** permet de :

- Intégrer les notions de base de l'**argumentation commerciale**
- Créer un argumentaire de base : problématiques, **bénéfices** , mots clés
- Maîtriser les étapes de l'argumentation en **face à face**
- Savoir décliner l'argumentaire dans un contexte commercial
- Savoir présenter oralement le discours argumenté

Vous vous demandez peut-être :

- Comment déjouer **les pièges de la communication commerciale** ?
- Comment être un **commercial convaincant**, efficace et performant ?
- Comment communiquer pour **persuader** ?
- Comment réussir un **discours commercial** ?
- Comment adapter son **comportement** et son **langage** ?

Vous souhaitez donc :

- Construire un **discours argumenté**
- Choisir la **bonne formule** de présentation
- Créer votre propre **support commercial**
- Savoir comment **se préparer** et **répéter** votre discours commercial
- Anticiper, planifier et construire votre **plan d'action commercial**

En suivant cette formation, vous apprendrez à **adopter les comportements pour convaincre**, mais aussi à **utiliser les différentes étapes d'une bonne négociation** , argumenter pendant un entretien de vente ou **rédigé une proposition commerciale** .

Cette **formation commerciale est disponible sur Nice**. Elle peut aussi être organisée en Intra-entreprise

sur **Monaco, Sophia-Antipolis, Cannes, Antibes, PACA (Marseille, Toulon).**

Programme

- Comprendre et appliquer les **techniques** d'argumentation
 - Qu'est-ce qu'un argument? Pour quoi faire? Quel contenu? Quels bénéfices/caractéristiques?
 - Préparer son **argumentaire**
 - Identifier les **problématiques** et **attentes** de l'interlocuteur
 - Formaliser des bénéfices
 - Utilisation et définition des mots clés
- Adapter son comportement pour **convaincre**
 - Définition des étapes d'une **bonne argumentation**
 - Savoir **décliner son discours**
 - Définir les objectifs de chaque **support**
- Approfondissement des **techniques de création** d'une **présentation argumentée**
 - Définir son **message**
 - **Créer son support**
 - Choisir la **bonne formule** de présentation

Cette **formation professionnelle Commerciale** s'adresse aux responsables d'équipe à potentiel managérial, managers, consultants, directeurs et se déroule sur **Nice** en inter-entreprises. Nous pouvons animer cette formation sur **Monaco, Sophia-Antipolis, Cannes, Carros (06)**, ainsi qu'à **Toulon (83)** et à **Marseille (13)**.