

ARGUMENTER POUR CONVAINCRE

Présentation de la formation

Cette formation de deux jours permet aux participants de renforcer leur capacité à convaincre en utilisant des techniques d'argumentation ciblées. Elle combine des exercices pratiques et des outils théoriques pour garantir une mise en œuvre rapide et efficace.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les techniques d'argumentation pour renforcer l'impact de ses messages.
- Développer des compétences pour structurer un discours persuasif adapté aux attentes du client.
- Maîtriser les outils pour répondre aux objections et convaincre avec assurance.

Résultats attendus

- Le/la stagiaire sera en mesure, à l'issue de la formation, de construire et présenter des arguments convaincants pour renforcer son impact commercial.

🕒	Durée	2 jours (14 heures)
€	Prix	950€ HT
	Prix / jour / par stagiaire (Tarif dégressif en fonction du nombre d'apprenants notamment)	
👥	Public	Commerciaux, managers commerciaux, et toute personne souhaitant améliorer son impact argumentatif.
📋	Pré-requis	Aucun

Vous pourriez également être intéressé par...

OPTION 1 : Influence des couleurs sur la vente (2 jours)

- Comprendre la psychologie des couleurs et leur impact sur les décisions d'achat
- Techniques pour utiliser les couleurs dans les supports de vente
- Valoriser les produits/services grâce à une mise en scène visuelle optimisée

OPTION 2 : Le plan d'actions commerciales (2 jours)

- Créer et structurer un plan d'actions commerciales
- Techniques pour suivre et ajuster les stratégies
- Optimiser la coordination entre équipe et objectifs

OPTION 3 : Réussir son accueil téléphonique (2 jours)

- Techniques pour créer une première impression positive au téléphone
- Gérer les échanges pour renforcer la satisfaction client
- Traiter les objections et assurer un suivi de qualité

ARGUMENTER POUR CONVAINCRE

Programme de la formation

JOUR 1

1. Comprendre les bases de l'argumentation (9h-12h30)

- Identifier les différents types d'arguments et leur impact
- Techniques pour adapter son discours aux attentes du client
- Utiliser la logique et les émotions pour convaincre

2. Construire un argumentaire efficace (13h30-17h)

- Structurer ses arguments pour une présentation claire et convaincante
- Techniques pour anticiper et répondre aux objections
- Créer un storytelling aligné avec les besoins du client

JOUR 2

3. Techniques avancées de persuasion (9h-12h30)

- Gérer les objections avec assurance et assertivité
- Valoriser les bénéfices produit/service avec des preuves concrètes
- Techniques pour conclure efficacement une conversation commerciale

4. Mise en pratique (13h30-17h)

- Atelier : simulation d'échanges argumentatifs en contexte commercial
- Feedback personnalisé sur les pratiques et outils utilisés
- Plan d'action pour renforcer ses capacités d'argumentation

Évaluation de fin de formation

- Mise en situation : simulation d'échanges argumentatifs
- Questionnaire de validation des acquis
- Feedback personnalisé sur les pratiques présentées

Notre organisme s'engage à rendre accessible ses formations à tous. Si vous êtes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour adapter nos modalités pédagogiques à vos besoins spécifiques. Contactez notre référent handicap Marion PEGAUD, au **06.87.32.19.71** pour un entretien personnalisé afin d'évaluer ensemble les aménagements nécessaires.