

# Ecouter et convaincre pour vendre

## Pour qui ?

Commerciaux de terrain et chefs de secteur.

## Objectifs :

Acquérir les compétences comportementales fondamentales.  
Connaître les outils pertinents pour une argumentation efficace.  
Dépasser les objections initiales pour une vente réussie.



© ioannis kounadeas / Fotolia

## Programme :

### 1. Réussir sa préparation de visite

- Recenser les informations quantitatives et qualitatives sur le client
- Définir ses objectifs, préparer ses questions, son argumentation et anticiper les objections
- Faire la check-list de ses outils de travail et se préparer mentalement

### 2. Soigner la prise de contact et la découverte des besoins

- Réussir ses 4 x 10
- Introduire l'entretien
- Questionner, écouter et reformuler
- Observer et entendre pour comprendre

### 3. Convaincre par l'argumentation

- Connaître la règle des 4P
- Maîtriser l'approche CAB
- Utiliser la méthode SIMAC

### 4. Savoir traiter les objections et conclure

- Anticiper les objections
- Les traiter plutôt que contrecarrer
- S'inscrire dans le parler vrai, affirmer son assertivité
- Avoir la maîtrise de la conclusion

## Les + pédagogiques :

- Animation très structurée et rythmée, enchaînant apports de méthodes et mises en situation.
- Travaux en collectif et personnalisation des débriefings.

Commercial, Marketing et  
Distribution