



Commerciaux, développez votre potentiel relationnel

Impact personnel et force de conviction pour mieux vendre

Ce que vous apprendrez

L'acte de vente passe nécessairement par une phase d'argumentation et de traitement des objections. Mais comment argumenter, défendre son produit et son prix, influencer avec intégrité ? Argumenter, ce n'est pas défendre son point de vue à tout prix, mais trouver les idées justes, objectives qui interpellent votre interlocuteur et les présenter avec tact et ouverture d'esprit. Votre force de conviction repose sur votre capacité à vous centrer sur votre client. La différence qui fait vendre.

Objectifs

- Maîtriser les attitudes et comportements de la communication dans les différentes phases d'un entretien commercial
- Renforcer son pouvoir de conviction
- Influencer son interlocuteur avec intégrité pour faire la différence

Pour qui ?

Commerciaux, ingénieurs d'affaires, comptes clés

Il est nécessaire de maîtriser les techniques de vente

Points clés

- Valoriser son image et affirmer son style
- Bâtir son argumentaire de vente en fonction de son client (positionnement de son entreprise, objectifs, personnalité...)
- Créer un climat favorable pour recueillir les informations
- Intégrer les notions de perception humaine et leurs conséquences dans la communication
- Se synchroniser avec son interlocuteur
- Maîtriser les techniques de questionnement
- Construire et développer son argumentation face au client
- Ecouter activement et reformuler
- Répondre aux objections
- Soigner sa conclusion



Formation présentielle

Durée conseillée

2 jours

Les pédagogies

- **Une approche originale** qui s'appuie sur les techniques d'argumentation et de conviction des grands orateurs pour les transposer dans l'acte de vente.
- **Des apports conceptuels** sur la communication interpersonnelle : ce sont des repères pour décoder les réactions et comportements de son interlocuteur.
- **Entraînement personnalisé** : chaque participant travaille sur son cas et enrichit son argumentation et sa force de conviction. Il bâtit son plan d'actions personnel en s'appuyant sur les remarques et conseils apportés par le groupe et le formateur.

Commercial et Marketing

Efficacité personnelle du commercial

CM 25