



Soutenir efficacement ses propositions commerciales

OBJECTIFS :



- Connaître les enjeux de la soutenance commerciale.
- Maîtriser les techniques d'argumentation commerciale.
- Développer une communication positive et efficace.
- S'adapter à son/ses interlocuteur(s).
- Augmenter son taux de concrétisation.

PROGRAMME :

Les objectifs de la soutenance commerciale :



- ✓ Connaître les étapes clés d'une soutenance commerciale.
- ✓ Préparer ses soutenances commerciales.
- ✓ Maîtriser l'argumentation commerciale.

Bien se connaître pour bien communiquer :

- ✓ Identifier son style de communication.
- ✓ Connaître les comportements classiques dans le cadre d'une communication.
- ✓ Décoder le style de communication de son/ses interlocuteur(s).
- ✓ Développer son assertivité.

Adapter sa communication à son auditoire :

- ✓ Les mots à utiliser-les mots à éviter.
- ✓ Être force de conviction.
- ✓ Interagir avec les interlocuteurs présents
- ✓ Traiter les objections clients.
- ✓ Engager le client vers la signature.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :



Equilibre entre apport théorique et mise en application : pendant la formation, les participants réaliseront différents trainings (jeux de rôles).

POUR QUI ? :



Toute personne devant soutenir des propositions commerciales (vendeur, ingénieur commercial, technico-commercial, attaché commercial, manager commercial, dirigeant d'entreprise).

DURÉE :



1 jour.

PRÉREQUIS :



En amont de cette formation, les participants réaliseront un questionnaire leur permettant de connaître leur style de communication (modèle DISC).

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :



Augmenter l'impact de ses propositions commerciales.