

Formation - Mettre en valeur son offre grâce à une argumentation performante (à l'écrit et à l'oral)

Disposer d'un argumentaire performant est indispensable lors des entretiens de vente, pour prospecter par mail, communiquer sur les réseaux.

Prospection

Vente

Développement de son activité

Emergence et création d'entreprise

Rédaction web, conception de newsletters

Objectifs

- Approfondir sa connaissance client
- Identifier ses avantages concurrentiels
- S'adapter aux différents profils clients
- Mettre en avant les bénéfices versus les caractéristiques

Contenu de la formation

1. Approfondir sa connaissance client :

- Profil (âges, secteur géographique, CSP, etc.).
- Habitudes et comportements
- Quels sont les freins et frustrations??
- Quels sont les bénéfices recherchés par les clients??

=> réaliser un persona (portrait-robot) pour chacune des cibles de clientèle

2. Identifier ses avantages concurrentiels :

- Connaître les critères d'achat sur sa catégorie de produit/service
- Identifier la concurrence
- Déterminer ses avantages concurrentiels

=> construire un mapping concurrentiel

3. S'adapter aux différents profils clients

- Connaître la méthodologie SONCASE
- Savoir reconnaître les différents profils
- Préparer des arguments en fonction des profils

=> réaliser un argumentaire SONCASE

4. Mettre en avant les bénéfices versus les caractéristiques

- Distinguer caractéristique, avantage et bénéfice (méthode CAB)

CODE : 30664 | Mise à jour : 27/04/2023

FORMATION PRÉSENTIELLE

PUBLIC CIBLE

Tous publics - équipes marketing et commerciales - 8 à 10 stagiaires

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

DURÉE

2 jours (14 heures)

SESSION INTRA

Nous consulter

- Mettre en œuvre la méthode CAB pour argumenter en fonction des profils
- Identifier les éléments factuels qui consolident vos arguments (preuve)

=> réaliser un argumentaire CAP SONCASE

Modalités pédagogiques

- Documents supports de formation projetés
- Etude de cas concrets
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Mise en pratique sur votre entreprise

Evaluation des résultats

- Mises en situations
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Questions écrites ou orales

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.

Taux de satisfaction des stagiaires :

0% (aucun avis)



HELENE SALZE

FORMATION & CONSEIL

HELENE SALZE Formation & Conseil

Vous souhaitez développer votre CA ? Hélène SALZE vous aide à structurer vos démarches commerciales. Prospection / fidélisation / vente

📞 06.21.55.02.87

✉ helene.salze@gmail.com