

Objectifs

- Identifier son offre au sein du panel de concurrence
- Rédaction et mise en forme du support argumentaire
- Inventorier les objections en vue de leur traitement

Public concerné / Prérequis :

Direction commerciale, chef de vente, service commercial, entrepreneur, et toute personne ayant à construire et mettre en place la stratégie commerciale de l'entreprise.

Prérequis : Aucun

THÈMES TRAITÉS

Connaissance du produit vendu

- Force, faiblesse, menaces, opportunités et valeurs
- Contexte d'achat du client : obligations, renouvellement, cycle
- Articulation des promesses, bénéfiques, unicité, conditions d'accès

Définir l'argumentation de différenciation

- Analyser la concurrence : offre, sémantique, services, qualité
- Déterminer les Unique Selling Propositions (USP)
- Renforcer son message auprès des clients cibles
- Evaluer l'impact et la compréhension du message
- Optimiser le parcours d'achat du client

Etablissement de l'argumentaire commercial B2B et B2C

- Formulation, valorisation, montée en puissance
- Organisation de l'offre et ventes additionnelles
- Rédaction des supports argumentaires selon 4 scénarios

Traitement des frictions et objections

- Inventorier les situations rencontrées
- Traiter les objections selon 4 scénarios
- Intégrer les éléments de réponse en phase argumentaire
- Procéder à l'A/B Testing

A partir de faits réels et des problématiques des participants.

Moyens et méthodes pédagogiques

En Présentiel :

Salle de formation, vidéo projection, un support de formation sera communiqué à l'ensemble des participants résumant les aspects juridiques et techniques, les astuces et les points clés.

Les techniques d'animation seront actives et se baseront sur des cas concrets apportés par le formateur et/ou les participants. Elles alterneront les apports de connaissances, des exemples réels (situations rencontrées par les participants ou le formateur). Les participants travailleront sur des études de cas pratiques et des mises en situation.

En Distanciel :

Les sessions en distanciel se déroulent sur le logiciel CISCO WEBEX (validé par le SILL -socle interministériel des logiciels libres) sur un serveur dédié. Les classes virtuelles sont supervisées par notre équipe digitale, pour accompagner les participants.

Via le potentiel des outils du logiciel, la pédagogie sera active et ludique. Les participants pourront travailler par groupe ou sous-groupe dans des salles séparées. Les documents peuvent être partagés et interactifs pour une animation vivante et stimulante.

En Live :

Formation se déroulant dans nos locaux en présentiel, sur un écran Multifonctions de communications (MFC). Cette modalité est proposée afin de garder les bénéfices de la formation présentielle, tout en ayant un formateur à distance. Cela offre la possibilité également d'intégrer des participants à distance dans une formation en présentiel. La borne interactive permet un affichage dynamique et une meilleure fluidité et cohérence dans les échanges. C'est un outil complet qui permet au formateur d'offrir une formation présentielle enrichie d'interactivités digitales.

Evaluations

Tout d'abord, un **questionnaire de préformation** sera remis au candidat avant le démarrage de la formation. Le formateur évaluera les connaissances et compétences de chaque apprenant et réajustera ses modalités pédagogiques aux besoins. Une **évaluation sommative** clôturera la formation afin de vérifier la bonne acquisition des objectifs de stage. De plus, une **évaluation de satisfaction à « chaud »** puis **une à « froid »** à 2 mois seront à compléter par

le participant pour nous faire part de son retour quant à la formation et à la mise en pratique des acquis dans son quotidien professionnel. Par ailleurs, les évaluations seront transmises à travers un lien ou un QR code qui redirigera vers la plateforme « Drag'n Survey ». Cela nous permettra de réaliser des analyses de satisfaction ou d'obtention des résultats, de statistiques, de graphiques etc... en temps réel.

Intervenant : Formateur en communication, marketing et management.

Modalités et délai d'accès :

Pour toute inscription, contactez nos conseillers qui vous accompagneront (conseil@sesame-formation.re) / 02.62.22.02.02

Aucun délai n'est requis.

Durée : 1 jour, soit 7 heures

Lieu et date(s) actualisé(s) : cf site web : www.sesame-formation.re

Coût HT : 550€ HT par participant en Inter-entreprises. Nous consulter pour les tarifs en Intra-entreprise.

Accessibilité : Nos salles, ainsi que celles de nos partenaires sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nos logiciels distanciels offrent également des outils qui permettent de répondre à vos besoins. Pour toute demande, nous vous invitons à contacter nos 2 référents Handicap.

Programme mis à jour en novembre 2021.