

Contexte et objectif professionnel :

Vous avez déjà eu l'impression de perdre une vente parce que vos arguments manquaient de preuves solides ? Ou bien, un prospect qui hésite encore, malgré tous vos efforts ? C'est frustrant... Cette formation va transformer votre manière de convaincre. Arrêtez de promettre et commencez à démontrer !

Apprenez à appuyer vos arguments commerciaux avec des preuves tangibles, à structurer vos pitches pour qu'ils frappent juste et à faire la différence dans un marché où chaque détail compte.

Objectifs pédagogiques :

Elaborer une liste personnalisée d'éléments remarquables, de preuves à forte valeur ajoutée soutenant mon offre commerciale

Maîtriser des techniques de pitch percutantes pour communiquer efficacement ces éléments auprès des clients et prospects

Prérequis : aucun

Partie 1. Elaborer une liste personnalisée d'éléments remarquables, de preuves à forte valeur ajoutée soutenant mon offre commerciale

- La notion de preuve : démontrer au lieu de promettre
- Comprendre le rôle des éléments de preuve dans la différenciation commerciale, à suivre
- Identifier et recenser ses atouts différenciants
- Analyser et sélectionner les preuves à forte valeur ajoutée
- Structurer et formuler un argumentaire différenciant

Partie 2. Maîtriser des techniques de pitch percutantes pour communiquer efficacement ces éléments auprès des clients et prospects

- S'approprier les fondamentaux du pitch efficace
- Construire une narration commerciale impactante, via les argumentaires commerciaux, qui ne laisse aucune place au doute
- Intégrer la preuve dans la méthode d'argumentation CAB

Modalités / outils pédagogiques :
Méthode active (co-construction) et interrogative + apports théoriques sur la base des offres commerciales réelles, Atelier créatif : création d'un support de preuves, training oral

Bénéfices stagiaires :

- ✓ Se doter d'une approche structurée et efficace pour valoriser leur offre
- ✓ Renforcer sa proposition de valeur en se rassurant
- ✓ Pitcher de manière convaincante pour se démarquer dans un marché compétitif

Evaluation des compétences en début et en fin de formation. Mesure de satisfaction en fin de session. Mesure de satisfaction du donneur d'ordre à ± 8 jours, évaluation par « Avis Vérifiés » à ± 1 mois, mesure de satisfaction et d'impact à ± 3 mois. Possibilité de questionnaire complémentaire par mail pendant 30 jours

Collaborateur permanent occupant une fonction commerciale

Groupe de 3 à 6 participants

Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS
01 45 23 22 22 ou ggury@managir.com

Version0125