

Argumentation et offre globale – FFADE2

Argumenter l'offre globale

Code produit : FFADE2

Niveau : Perfectionnement

Modalité : Classe virtuelle

Durée (en heure) : 2.5

Tarif :

Eligible DDA : oui

Public : entrepreneurs, commerciaux, ingénieurs commerciaux, assistants commerciaux, vendeurs d'objets ou expérience

Prérequis :

aucun

Objectif

- Argumenter l'offre globale

Programme de la formation

- Construire un argumentaire pour convaincre
 - Composants d'un argumentaire en offre globale
 - Transformer les caractéristiques produits en avantages client
- Conduire l'entretien sous l'angle «approche globale»
 - Collecte des informations
 - Analyse de l'existant

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction chaud complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

Méthodes pédagogiques

- Exposés à partir d'un diaporama
- Réalisation d'exercices et de cas pratiques
- Échanges d'expériences avec les participants