

## Dynamiser vos ventes – SMPR545

Toutes les techniques pour  
adapter son argumentaire face à  
un client

**Code produit :** SMPR545

**Niveau :** Perfectionnement

**Modalité :** Presentiel

**Durée (en heure) :** 15.0

**Tarif :**

**Eligible DDA :** non

**Public :** commerciaux et cadres  
commerciaux

**Prérequis :**

aucun

### Objectif

- connaître les règles de la communication pour améliorer sa relation client

### Programme de la formation

1-Vérifier les conditions de la performance commerciale

- Motivation forte
- Attitudes positives en toutes circonstances
- Méthodes et techniques gagnantes
- Réseau de clients fidèles et prescripteurs actifs
- Organisation et gestion du temps efficaces

2-Adopter une démarche orientée client

- Identifier les différents profils de clients
- S'adapter à ces profils sur la forme et sur le fond
- Créer de la proximité relationnelle

3-Promouvoir la valeur ajoutée de son offre

- Mettre en avant ses atouts concurrentiels
- Valoriser les avantages et bénéfices pour le client
- Le sensibiliser au «prix du risque»

4-Préparer et conduire des négociations difficiles

- Gérer les profils de clients difficiles
- Maîtriser les situations complexes
- Négocier des contreparties en cas de concessions
- Promouvoir la multi-attention
- Réaliser le «closing» de la vente

### 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

- Réalisation de cas pratiques
- Exposés à partir d'un diaporama
- Échanges d'expériences