

Savoir vendre et communiquer sur les produits



Apprendre à cerner une clientèle cible, à argumenter sur vos produits et à utiliser tous les supports mis à votre disposition afin de vendre

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Être plus à l'aise avec la fonction vente : le jeu du vendeur et de l'acheteur, les attitudes
- Clarifier ses cibles de clients et savoir adapter l'offre et le discours à ces cibles
- Être capable d'argumenter ses produits/services avec plus d'efficacité
- Formuler ces arguments sur les supports de communication : flyer, site internet, mailing, cartes

PROGRAMME

Savoir cerner qui sont principalement vos clients potentiels

- Quels sont leurs besoins ? leurs attentes ? Votre offre services/produits face à ces prospects : ses atouts, ses faiblesses
- Ce que veut entendre ou voir un client
- Ce qui le rebute
- Définir vos 2 ou 3 « services phares » : faire le tri de l'essentiel

Argumenter vos produits/services

- Répondre à la question « pourquoi vous choisiraient-ils plutôt qu'un autre ? » Les mots et phrases qui deviennent des arguments
- forts
- Savoir répondre aux objections

Le visuel au secours des mots

- Exercice pratique de mise en application Vos outils de vente : les essentiels, les confortables La cohérence des outils entre eux, les
- lots à relayer, l'image de marque
- L'attitude du vendeur : ce qu'il faut faire ou dire, ce qu'il faut éviter

Utiliser ses supports à bon escient

- Préparation des simulations de négociation/vente (adapté aux métiers présents)
- Exercices pratiques de situations de vente : les participants joueront au client et au vendeur
- Savoir gérer l'après rencontre

Durée

14 HEURES

Tarif

700 €

Pré-requis

aucun

Profil du stagiaire

Tout public

Délai d'accès

2 à 4 semaines selon
financement

Équipe pédagogique

Formateur spécialisé

Moyens pédagogiques et
techniques

-Salle dédiée à la formation

-Supports de formation

-Exposés théoriques

-Étude de cas concrets

Évaluation de la formation

-Feuilles de présence

-Questions orales ou écrites

-Mises en situation

-Questionnaires d'évaluation

-certificat de réalisation de la
formation



Mise à jour

Juin 2025



Taux de satisfaction de nos
stagiaires (juin 2025 - juin
2026)

96%