

PROGRAMME DE FORMATION : CONSTRUIRE UN ARGUMENTAIRE DE VENTE



PRÉSENTATION DE LA FORMATION

WB Academie est un organisme de formation spécialisé dans l'accompagnement des professionnels pour développer des compétences immédiatement applicables. Nos formations sont construites sur mesure pour répondre aux besoins des entreprises et des individus, avec une approche interactive et pratique.

Nos formateurs sont des experts reconnus dans leur domaine, passionnés par la transmission de savoirs concrets et adaptés au terrain.



POURQUOI SUIVRE CETTE FORMATION ?

- Développer des compétences stratégiques pour convaincre et vendre efficacement.
- Augmenter votre taux de conversion grâce à des outils et des méthodes structurées.
- Renforcer votre impact auprès des prospects en maîtrisant la personnalisation de vos argumentaires.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre les principes fondamentaux d'un argumentaire de vente efficace.
- Construire un argumentaire structuré, clair et percutant.
- Répondre efficacement aux objections des prospects.
- S'adapter aux besoins spécifiques de chaque client pour conclure avec succès.





DURÉE ET MODALITÉS D'ORGANISATION :

- Durée totale : 14 heures réparties sur 2 jours (7 heures/jour).
- Modalités : Formation 100 % distancielle, organisée via Zoom ou Teams.
- Organisation :
- Alternance entre apports théoriques et exercices pratiques.
- Sessions interactives adaptées au profil et aux attentes du participant.
- Documents et supports envoyés avant et après la formation.

PUBLIC CIBLE

- Professionnels de la vente, commerciaux, entrepreneurs ou toute personne impliquée dans des démarches commerciales.
- Débutants ou profils intermédiaires cherchant à structurer et améliorer leur approche commerciale.



PROGRAMME DÉTAILLÉ

Jour 1 : 10 juin 2024

9h00 - 9h15 : Introduction et objectifs personnalisés

- Présentation du formateur et du participant.
- Définition des attentes et des objectifs individuels.

9h15 - 10h45 : Session 1 - Comprendre les fondamentaux d'un argumentaire de vente

- Les étapes clés de la construction d'un argumentaire.
- Les erreurs fréquentes et comment les éviter.

10h45 - 11h00 : Pause

11h00 - 12h30 : Session 2 - Définir la valeur ajoutée de votre offre

- Identifier les besoins et attentes de vos prospects.
- Traduire les caractéristiques de votre produit/service en avantages clients.

12h30 - 13h30 : Pause déjeuner

13h30 - 15h00 : Session 3 - Structurer un argumentaire impactant

- Techniques pour organiser un pitch clair et engageant.
- Atelier pratique : première élaboration de votre argumentaire.

15h00 - 15h15 : Pause

15h15 - 17h00 : Session 4 - Techniques pour convaincre

- Les principes de persuasion appliqués à la vente.
- Questions/réponses et exercices interactifs.



Jour 2 : 11 juin 2024

9h00 - 9h15 : Retour sur le Jour 1

- Synthèse et révision des points abordés.
- Questions ouvertes.

9h15 - 10h45 : Session 5 - Adapter l'argumentaire à votre cible

- Identifier les profils de prospects et leurs besoins spécifiques.
- Adapter le ton et les messages clés en fonction des interlocuteurs.

10h45 - 11h00 : Pause

11h00 - 12h30 : Session 6 - Répondre aux objections

- Identifier et traiter les objections fréquentes.
- Techniques pour rester convaincant face à un prospect hésitant.

12h30 - 13h30 : Pause déjeuner

13h30 - 15h00 : Session 7 - Projet final : construire un argumentaire complet

- Réalisation d'un argumentaire complet sur un cas concret.
- Simulations de présentation et ajustements en direct.

15h00 - 15h15 : Pause

15h15 - 16h30 : Session 8 - Synthèse et perspectives

- Récapitulatif des outils et techniques vus durant la formation.
- Plan d'action personnalisé pour chaque participant.

16h30 - 17h00 : Clôture de la formation

- Remise du certificat de participation.
- Feedback du participant et échanges sur les prochaines étapes.



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Interactive et personnalisée : échanges constants entre formateur et participant.
- Études de cas pratiques : exemples concrets et adaptés au secteur du participant.
- Simulations et ateliers : mises en pratique pour ancrer les connaissances.
- Supports numériques : livret de formation, vidéos explicatives, outils pratiques.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Plateforme interactive (Zoom, Teams) pour des échanges en temps réel.
- Tableau blanc numérique pour les exercices collaboratifs.
- Supports de formation transmis avant et après la formation en format numérique.
- Assistance technique en temps réel pour garantir un déroulement fluide.

MÉTHODES D'ÉVALUATION POUR LA FORMATION

- Pendant la formation :
 - Quiz interactifs et évaluations formatives après chaque module.
 - Simulations et feedback immédiat sur les performances.
- À la fin de la formation :
 - Évaluation finale basée sur la présentation d'un argumentaire complet.
 - Feedback détaillé du formateur.
- Post-formation :
 - Assistance par email pour répondre aux questions pendant 1 mois.
 - Accès aux supports numériques.



TARIFICATION DE LA FORMATION

- Prix total : 600 euros (hors taxes).
- Inclut :
- Participation aux sessions en ligne.
- Supports pédagogiques numériques.
- Assistance post-formation pendant 1 mois.



ACCESSIBILITÉ PMR ET PSH (PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP)

- Formation 100 % accessible en distanciel.
- Supports adaptés aux besoins spécifiques (transcriptions, sous-titres, formats accessibles).
- Possibilité d'échanger avec un référent handicap avant la formation pour toute demande d'adaptation.