

# Construire son argumentaire et entretien de vente. Structurer sa prospection commerciale

Durée
2 jours (14h00)
Public
Tout public
Prérequis
Cette formation ne nécessite pas de prérequis
Format
Présentiel
Dates et lieu
A voir avec le formateur
Prix
Tarif net de taxes 750 € / stagiaire En intra
Nombre de participants
Minimum : 5 Maximum : 8
Adaptation/Accessibilité
A voir, avec le formateur, en amont de la formation

## Contexte :

Pour vendre il faut convaincre ! Prospector efficacement demande de la méthode dans un contexte qui a beaucoup évolué notamment avec l'essor du digital. Une fois les rendez-vous obtenus, savoir poser son argumentaire commercial et conduire un entretien de vente est indispensable.

Comment construire sa stratégie de prospection et préparer des entretiens percutants et efficaces ?

## Objectifs de la formation :

Savoir prospector avec méthode et en cohérence avec sa stratégie commerciale. Savoir rédiger un argumentaire de vente efficace et conduire son entretien commercial dans l'écoute.

Objectifs pédagogiques :

- Définir sa politique de prospection commerciale et ses objectifs.
- Structurer sa démarche pour optimiser son temps commercial.
- Qualifier sa base de données prospects et clients.
- Construire son pitch et un argumentaire de vente efficaces.
- Savoir répondre aux objections.
- Conduire un entretien de vente dans toutes ses étapes.

## Méthodes pédagogiques et suivi :

- Pédagogie interactive.
- Ateliers et cas pratiques.

## Modalités d'évaluation :

- Possibilité de mise en situation filmée.
- QCM.

## Attestation / Certification :

- Attestation de fin de formation et d'évaluation des acquis.

## INTERVENANT

François Heid – Mémoire de lune  
Tél : 07 69 02 03 08  
Mail : francois.heid@memoire-de-lune.com

Programme de la formation :

---

Jour 1 :

Construire sa stratégie de prospection commerciale.

Qu'est-ce que la prospection ?

- Définition et méthodologie.
- Définir ses objectifs.
- Identifier ses cibles et ses interlocuteurs.
- Mesurer la performance de sa prospection commerciale.

Organiser sa prospection commerciale

- Structurer sa data et qualifier ses prospects / clients.
- Savoir prospecter utile et connaître son coût d'acquisition client.
- Planifier sa prospection et le juste équilibre entre la prise de rendez-vous et le temps en visite.
- Optimiser ses déplacements, le reporting et le suivi commercial.

Cas pratique à travers les enjeux des stagiaires

Jour 2 :

Conduire un entretien de vente efficace avec un argumentaire percutant et personnalisé.

Construire son argumentaire commercial :

- Quels arguments retenir et comment structurer son discours ?
- Identifier les objections générales et spécifiques et savoir y répondre de façon factuelle.
- Construire le tempo de son entretien en privilégiant le temps nécessaire à l'écoute et à la reformulation.

Construire son entretien de vente :

- Structurer son entretien dans toutes ses étapes clefs.
- Penser à sa posture et à la communication non verbale.
- Prévoir un support adapté au déroulé de son entretien.
- Savoir conclure.

Mise en situation à travers les enjeux des stagiaires.

*Dates :*

*création le 22 février 2023*