



**COMMERCIAL**

**Etapes de Vente - Argumentaire**

**OBJECTIFS**

Connaître les étapes principales de la vente  
pour réussir la négociation  
Maîtriser la documentation technique des  
produits pour mieux construire son  
argumentaire

**PUBLIC**

*Cadres, commerciaux, acheteurs, ...*

**OUTILS PEDAGOGIQUES**

*Mises en situation, exemples, exposés,  
jeux*

**PROGRAMME**

VENTE PRODUIT

VENTE BESOIN

LES DIFFERENTES ETAPES DE LA VENTE

Premier Contact  
S'imposer à un prospect  
Créer une ambiance propice  
Premier Argumentaire  
Présenter sa société  
Reconnaître les facteurs d'achat  
Les bonnes questions  
Deuxième Argumentaire  
Présenter son produit  
Traiter les objections avec méthode  
Conclure la vente

FICHES PRATIQUES

**CONDITIONS DE LA PRESTATION**

DUREE : 1 jours (7h)

1000,00€ HT par jour, SOIT 1000,00€ HT

*groupe de 6 personnes maximum*