

Développer son argumentaire pour conquérir de nouveaux clients

Contexte :

L'argumentaire commercial permet de saisir rapidement votre offre commerciale et votre valeur ajoutée. Son objectif est de démontrer en quoi votre offre répond spécifiquement aux besoins et motivations de vos clients, bénéficiaires ou partenaires sollicités. Il permet de déclencher l'engagement. C'est donc est une étape essentielle souvent négligée dans le secteur de l'économie sociale. Le DLA des Yvelines vous propose un collectif pour vous aider à le construire et à faire évoluer vos capacités de négociation.

Objectifs :

- Identifier ses cibles et analyser leurs besoins
- Constituer une base de données de prospection
- Élaborer et améliorer son argumentaire
- Savoir traiter des situations de blocages, des objections
- Mettre en place des indicateurs de suivi de sa prospection

Méthode pédagogique :

- 1^{ère} jour : Apports théoriques et méthodologiques
- Intersession pour travailler sur les éléments de contenu apporter la 1^{ère} journée
- 2^{ème} jour : Training/mises en situation

Publics : Salariés ou bénévoles

Prérequis :

- Avoir identifié un marché à conquérir
- Avoir construit son offre commerciale

Durée : 2 jours en présentiel à Epône

Nombre de participants : 5 à 12