



## INVITATION STAGE ARGUMENTATION INTEGRATION II du 27 au 29 janvier 2021

### Intégration des nouveaux commerciaux

- 🔥 Utilisation idéale de la fiche découverte client
  - Comment se présenter ? Créer sa propre présentation.
  - Comment présenter son entreprise ? Créer sa propre présentation.
- 🔥 Argumentation produit idéale
  - A quel moment du cahier des charges ?
  - Quels sont les arguments qui font mouches ?
  - Les caractéristiques et avantages
  - Quel discours à adapter à la valise
  - Et si on racontait.....une histoire !

### La méthode de vente VERANCO

- 🔥 Quelle est l'architecture générale de la méthode de vente VERANCO ?
- 🔥 Comment agir concrètement sur son secteur pour augmenter le nombre de prospects ?
  - L'importance des réseaux sociaux
  - Le parrainage
  - Comment transformer un contact en RDV en face-à-face ?
  - Savoir accueillir de façon incroyable les prospects dans un showroom
- 🔥 Comment réussir l'exploration des motivations des clients et faire évoluer son cahier des charges (RDV 1) ?
  - Comprendre les enjeux d'une exploration persuasive
  - Les questions motivationnelles pour explorer les véritables leviers persuasifs
  - Comment aborder la dimension financière du projet du client ?
  - Comment transformer la découverte en une séquence de projection positive
- 🔥 Comment présenter son projet, Veranco et son entreprise afin de donner envie au client d'acheter (RDV 2) ?
  - Savoir élaborer une offre qui donne envie et se différencie réellement des confrères,
  - Les 5 techniques de l'argumentation persuasive.
- 🔥 Comment passer d'une simple argumentation technique à une argumentation associant rigueur technique et stimulation des motivations des clients ?
  - Exemples à partir d'un produit de grande consommation (téléphonie, cuisine équipée)
  - Examen des caractéristiques des produits VERANCO
  - Traduction de ces dernières en avantages adaptées aux motivations des clients



## Public cible

Destiné à toutes celles et tous ceux qui veulent développer leur capacité à conclure leurs ventes à l'aide de techniques performantes, crédibles, et actuelles et qui souhaitent se positionner en rupture avec les techniques de conclusion traditionnelles des vendeurs en B2C souvent décriées et dépassées.

## Organisation et budget :

**Durée :** 3 jours (27 – 29/01/2021)

1° jour accueil 9h30 et début de la formation 10h00-18h30

2° jour 8h30-18h30

3° jour accueil 8h30 -16h30

(Si vous souhaitez arriver la veille, le 26/01/2021, merci de nous en informer. La chambre sera à la charge du participant)

**Lieu :** **NH Lyon Airport:**  
**915 Rue d'Espagne 69125 Lyon**

**Public :** Commerciaux et Patrons / Groupe entre 6 et 12 personnes.

**Coût :** **FORFAIT DE 300,- € PAR STAGIAIRE pour le stage**

**Tarif de 80€ TTC / personne / jour :Location de salle équipée , Café d'accueil ,  
Pause-café matin et après-midi, Déjeuner plateau repas**

**+ hébergement = 123.65€/ nuit**

**+ les diners : 30€/diner**

**Nom**

**Prénom**

**Fonction**

.....

.....

.....



Entreprise + SIRET

Signature et cachet

*\*Ce montant n'est pas remboursable en cas d'annulation après le 20/01/2021*