

Programme de formation

Argumentez efficacement, apprenez à mettre en valeur

Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, vous serez en mesure de :

- ✓ Citer 3 types de questions importantes
- ✓ Expliquer l'importance de la découverte
- ✓ Savoir construire une découverte ciblée en fonction de son produit ou service
- ✓ Comprendre comment créer de l'intérêt
- ✓ Interpréter un entretien de découverte
- ✓ Cibler les besoins

Pré-requis

Aucun pré-requis n'est exigé

Programme

Les fondamentaux d'une découverte réussie

- L'importance de la découverte
- La puissance du questionnement
- La magie des réponses

La construction d'une découverte

- Les 7 types de questions indispensables. (Méthode MEDECIN)
- Construction d'une découverte avec exemple concret

L'atelier Final

- Exercices pratiques et ludiques écrits pour mémoriser et vérifier la compréhension

Intervenant



Romuald Bougé, expert en vente et management

Méthodes pédagogiques

Alternance de théorie et de travaux pratiques, en sous-groupe ou en individuel.

Echanges avec les apprenants sur la base de leur expérience. Le support de la formation est remis aux apprenants.

Modalités d'évaluation

Un autodiagnostic est proposé avant la formation et un test d'évaluation des acquis est réalisé à la fin de la formation. Une attestation de présence est adressée au stagiaire à l'issue de la formation ainsi qu'un questionnaire de satisfaction.

Modalités et délais d'accès

Inscription via notre formulaire d'inscription sur le site : au minimum 5 jours ouvrés avant le démarrage de la session.

En cas de prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session.



Mardi 4 juin 2024
9h à 12h30



3h 30



Classe virtuelle, à distance
Micro et caméra obligatoires



18 personnes maximum



Tous professionnels



Adhérent :

Inclus

Autres publics :

150 € HT - 180 € TTC



Accessibilité aux personnes en situation de handicap.

Afin de vérifier les possibilités d'accueil, merci de prendre contact avec Dimitri Boyer au 01.53.33.34.85