

## Programme de formation

# Valorisez vos prix, vendez mieux

### Objectifs de la formation

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

- ✓ Citer 3 techniques d'argumentation
- ✓ Expliquer l'anti-vente et son impact
- ✓ Comprendre comment créer de l'intérêt
- ✓ Interpréter un entretien de vente
- ✓ Adapter votre pitch en fonction de vos interlocuteurs
- ✓ Savoir construire un argumentaire court, ciblé et efficace

### Pré-requis

Aucun pré-requis n'est exigé

### Programme

#### Les fondamentaux d'une prospection réussie

- L'état d'esprit nécessaire à la réussite
- Les 10 clés de la prospection
- Les 7 erreurs de la prospection

#### La construction d'un texte de prospection

- Les 5 phases d'un texte de prospection
- Analyse de la construction des phases avec exemples concrets

#### 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.

 **Jeudi 23 mai 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