



## 1- Développer ses compétences commerciales en vente directe

### Formation 1.3

## Savoir argumenter et démontrer pour multiplier les ventes



Cette formation a pour objectif de permettre à chaque vendeur de savoir construire par lui-même un argumentaire personnalisé en fonction des besoins du client. Au lieu de répéter le même argumentaire, il saura l'adapter à la personnalité du client. Par un argumentaire et une démonstration efficace, son professionnalisme fera la différence au moment de la conclusion de la vente en atténuant les objections.



## 1- Développer ses compétences commerciales en vente directe

### 1.3 Savoir argumenter et démontrer pour multiplier les ventes

**Prérequis :**

Aucun

**Public :**

Toute personne en contact avec un public en vue de faire commerce

**Durée :**

2 journées  
(2 x 7 heures)

**Tarif :**

Contactez-moi

Détails en bas de page 5

#### Bienfondé de la formation

Même avec du talent quand le commercial répète à chaque prospect le même argumentaire appris par cœur, cela lui permet d'obtenir une vente sur 5 à 10 prospects.

Savoir construire un argumentaire adapté aux besoins des prospects, l'apporter de manière professionnelle et personnalisée, confirmer les arguments par une démonstration efficace, peut permettre d'atteindre jusqu'à 3 ventes sur 5 prospects.

Un argument spécifique ne porte son fruit que s'il est adapté à un des besoins du client. Il devient réellement un point d'appui pour une vente si la manière dont on l'apporte est personnalisée au caractère du client (Sa Personnalité Couleur et sa motivation d'achat - S.O.N.C.A.S.).

Dans cette formation, les stagiaires, au travers de la connaissance du **processus de la vente naturelle et éthique** (la vente qui **provoque l'achat** au lieu de forcer le client à signer), vont **découvrir ou conforter leur connaissance sur :**

- ✓ **Les Personnalités Couleurs** associées aux **motivations d'achat** (S.O.N.C.A.S.).
- ✓ **La prise de contact** qui crée l'adhésion,
- ✓ **La découverte du client et de ses besoins,**
- ✓ **La reformulation** qui permet de s'assurer des besoins réels du client.

Ensuite les stagiaires vont être formés sur les bonnes méthodes pour **construire un argumentaire puis réaliser une démonstration efficace.**

À la fin de cette formation le stagiaire aura la capacité de :

- ✓ Respecter un argumentaire bienveillant afin de devenir **un conseiller qui comprend les besoins et adapte sa proposition** (au lieu d'avoir l'image d'un vendeur « baratineur »).
- ✓ **Construire un argumentaire** à partir des caractéristiques techniques de son produit/service.
- ✓ **Apporter des arguments en fonction des points d'appui découverts**, de la Personnalité Couleur et des motivations d'achat (S.O.N.C.A.S.) des clients.
- ✓ **Réaliser une bonne démonstration** adaptée au produit/service vendu et à la personnalité des clients.

En fin de formation, les stagiaires sauront **mettre en avant les avantages démontrés de leur produit/service** afin de donner un poids important à ce qu'ils vendent et éviter le « coup de massue » du prix.



## Objectifs pédagogiques

---

- Découverte des Personnalités Couleurs associé aux motivations d'achat (S.O.N.C.A.S.)
- Découverte du processus de la vente naturelle et éthique : Premier contact réussi, méthodes de découverte et reformulation
- **Comprendre ce qu'est un argument et comment il se construit**
- Construire des arguments à partir des caractéristiques techniques
- Apprendre les mots clé d'un argumentaire réussi
- Développer un argument au regard des motivations d'achat (S.O.N.C.A.S.)
- Développer un argument au regard des Personnalités Couleurs
- Savoir adapter un argument à la personnalité et aux motivations d'achat des clients
- Adapter son argumentaire face à un couple ou de deux acheteurs
- Éviter à tout prix le jargon technique incompréhensible
- Construire un argumentaire complet et adapté aux différents clients
- Construire une démonstration réussie
- Assurer la qualité des démonstrations
- Consolider le résultat de l'argumentaire/démonstration
- Demander des recommandations (c'est le moment !)

## Contenus

---

### Journée 1

#### **Découverte des Personnalités Couleurs associé aux motivations d'achat (S.O.N.C.A.S.)**

- Personnalités Couleurs – Me connaître moi-même pour mieux connaître les autres et adapter mon argumentaire à la Personnalité Couleur de mes vis-à-vis
- Motivations d'achat (S.O.N.C.A.S.) – Mon produit/service « raisonne » de certaines motivations, quelles sont celles de mon client ? Comment adapter mon argumentaire à ses motivations d'achat

#### **Découverte du processus de la vente naturelle et éthique : Premier contact réussi, méthodes de découverte et reformulation**

- Les neuf phases de la vente éthique et naturelle
- Faire une bonne première impression
- Découvrir l'ensemble des besoins de mon client, mais aussi sa Personnalité Couleur et ses motivations d'achat
- Confirmer ses besoins par une reformulation qui donne des points d'appui solides

#### **Comprendre ce qu'est un argument et comment il se construit**

- Convaincre en douceur, sans forcer la vente
- Amener le client à adhérer à ma proposition, parce que j'ai La solution pour lui
- Respecter la bonne méthode argumentaire qui génère l'adhésion naturelle
- Finaliser de l'assurer sur ce choix par une démonstration efficace

#### **Construire des arguments à partir des caractéristiques techniques**

- Comprendre le processus de construction d'un argument
- Lister toutes les caractéristiques techniques de mon produit/service
- En déduire un ou des avantages
- Les adapter à la personnalité, aux motivations d'achat, en résumé aux besoins du client
- Atelier pratique



### **Apprendre les mots clé d'un argumentaire réussi**

- Découvrir les 3 mots clé qui initient les phrases argumentaires
- Exercice

### **Développer un argument au regard des motivations d'achat (S.O.N.C.A.S.)**

- Adapter mes arguments aux motivations d'achat du S.O.N.C.A.S.
- Exercice

### **Développer un argument au regard des Personnalités Couleurs**

- Adapter mes arguments aux différentes Personnalités Couleurs
- Exercice

### **Savoir adapter un argument à la personnalité et aux motivations d'achat des clients**

- Comprendre les interactions entre les Personnalités Couleurs et le S.O.N.C.A.S.
- Exercice

## **Journée 2**

### **Adapter mon argumentaire face à un couple ou à deux acheteurs**

- Comprendre les associations naturelles des Personnalités Couleurs dans les couples ou lorsqu'il y a deux acheteurs différents
- Comprendre comment fonctionne les couples, les acheteurs multiples dans une négociation commerciale

### **Éviter à tout prix le jargon technique incompréhensible**

- Repérer le jargon technique de mon métier, de mon activité
- Transformer un jargon technique en une phrase intelligible de tous

### **Construire un argumentaire complet et adapté aux différents clients**

- Résumer la méthode : caractéristique technique – avantages – adaptation à la personnalité et motivation d'achat – utilisation des bons mots à partir de la Reformulation
- Construire le tableau d'un argumentaire à partir de mon produit/service
- Atelier pratique

### **Construire une démonstration réussie**

- Comprendre l'intérêt et le bon timing d'une démonstration
- Adapter une démonstration à la Personnalité Couleur de mes clients
- Adapter une démonstration aux motivations d'achat (S.O.N.C.A.S.) de mes clients

### **Assurer la qualité de mes démonstrations**

- S'assurer du bon matériel
- S'assurer des compétences techniques (les miennes et celles de mon client)
- Privilégier des démonstrations de groupe ou en face-à-face ?

### **Consolider le résultat de mon argumentaire/démonstration**

- Vérifier que le client valide au fur et à mesure mes arguments démontrés
- Utiliser les témoignages client

### **Demander des recommandations (c'est le moment !)**

- Comprendre le mécanisme de la recommandation
- Savoir demander naturellement des recommandations sans brusquer
- Exercices



## Méthodes pédagogiques \_\_\_\_\_

Exposé théorique – Exercices théoriques et pratiques – Atelier de mise en situation – Jeux de rôle - Échanges. Envoi d'un manuel stagiaire numérique en fin de formation.

## Modalité d'évaluation \_\_\_\_\_

Jeux de rôle – Quiz « Plickers » (questions à réponses multiples par smartphone)  
- Construction d'un argumentaire personnalisé

## Sanction de la formation \_\_\_\_\_

Envoi d'une attestation de présence

## Moyens pédagogiques \_\_\_\_\_

Salle de réunion de 24 personnes équipée d'un vidéoprojecteur et d'un paperboard – Les stagiaires doivent être équipés d'un smartphone et de quoi prendre des notes et répondre par écrit aux exercices.

**Prérequis** : Aucun (Mais c'est un plus si les stagiaires ont déjà effectué la formation Personnalités Couleurs)

**Public** : Toutes personnes en relation avec une clientèle – principalement adaptée pour la vente directe aux particuliers ou aux professionnels.

**Intervenant** : Vincent Careil

**Dates et lieux** : Deux journées, soit 2 x 7 heures, de 9h à 17h (dont une heure de break le midi)

**Tarif** : Contactez-moi