



2
Jours

Argumenter et convaincre pour augmenter ses ventes

dans **COMMERCIAL - COMPORTEMENTAL** / Réf : CIAL-CPT-01

Objectifs de la formation

- Utiliser les techniques de communication pour être force de persuasion
- Construire et conduire un argumentaire efficace face à un interlocuteur ou un auditoire
- Communiquer et prendre l'ascendant sur son interlocuteur
- Construire un scénario pour atteindre ses objectifs

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Identifier les situations nécessitant une argumentation

- Persuader l'autre ou les autres
- Persuader des auditeurs
- Argumenter dans la négociation
- Identifier et rallier ses alliés

2. Identifier l'autre pour convaincre

- Les réactions de défense et le stress
- Les différents types de personnalités
- Les attentes et les besoins subjectifs et non subjectifs

Jour 1 - Après-midi

3. Distinguer les argumentations générales pour convaincre



- Les argumentations fondées sur le raisonnement
- Les argumentations de persuasion

4. Convaincre l'autre avec efficacité

- Argumentation positive pour influencer avec intégrité
- Choisir les arguments adaptés
- Expression de la pensée atténuée
- Raisonnements justes

Jour 2 - Matin

5. Développer les techniques comportementales du négociateur

- Maîtriser les techniques de communication indispensables pour convaincre
- Utiliser le non-verbal et les attitudes clés

6. Utiliser les techniques pour convaincre les autres

- L'introduction du dialogue
- Le questionnement
- La réfutation
- La défense de ses idées
- L'argumentation pour le public

Jour 2 - Après-midi

7. Agir avec intégrité

- Reconnaître ses interlocuteurs, écouter activement et comprendre
- Choisir les mots justes
- Anticiper les objections et faire face aux questions pièges
- Déjouer la mauvaise foi

8. Identifier des cas récurrents



- Entretiens difficiles
- Entretiens avec des partenaires sociaux
- Négociations, reproches

Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

Toute personne travaillant ou souhaitant travailler dans le secteur de la vente

Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Notre pédagogie est adaptée aux participants et aux spécificités de leur métier. Le stagiaire, au centre du processus d'apprentissage, pourra interagir avec le formateur et les autres participants en faisant part de ses expériences.
- La pédagogie que nous mettons en avant favorise l'assimilation par des outils variés, tels que le jeu pédagogique ou la mise en situation. Véritables leviers de motivation, ces outils interviennent en complément des savoirs transmis directement par le formateur, et permettent à ce dernier de s'inscrire dans une démarche de facilitateur et d'intermédiaire dans l'apprentissage.

Modalités d'évaluation

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation privilégiera l'aspect formatif et les interactions participant/formateur. Elle pourra éventuellement prendre l'aspect d'un QCM.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation et sanctionnera l'acquisition des savoirs du participant.

