

2, place des Cordeliers – 69002 Lyon  
Tél : +33 (0)4 72 84 63 00  
Fax : +33 (0)4 72 61 89 44  
[contact@avance-org.fr](mailto:contact@avance-org.fr)    [www.avance-org.fr](http://www.avance-org.fr)



**MISSION :**                    **FORMATION AUX TECHNIQUES DE VENTE**

**ADAPTATION DE CES TECHNIQUES A LA VENTE  
D'UN NOUVEAU PRODUIT**

**STRUCTURE :**                **INTERIM**

**OBJECTIF :**                 **CREATION D'UN ARGUMENTAIRE, PRISE EN  
MAIN ET MONTEE EN COMPETENCE AU NIVEAU  
DU DISCOURS COMMERCIAL SUR UN NOUVEAU  
PRODUIT**

**CIBLE :**                      **COMMERCIAUX ET DIRECTEURS D'AGENCES**

**METHODOLOGIE :**

**1/ Représentations et comportements types de l'acheteur et du vendeur**

- Autodiagnostic et visions prospectives

**2/ Différentes phases de l'entretien commercial**

- L'importance de la découverte du besoin profond / Techniques de questionnement
- Repères comportementaux
- Recherche d'efficacité dans les phases d'argumentation et de conclusion
- Gestion efficace des objections / training

**3/ Découverte du nouveau produit / argumentaire**

- Comportements type par rapport à la nouveauté
- Identification des points de résistance
- Construction commune de l'argumentaire
- Elimination des freins et appropriation du discours

**4/ Définition des « best-practices » et plans de progrès individuels**