



TECHNIVER FORMATION

DAC – DEVELOPPER UN ARGUMENTAIRE COMMERCIAL

- OBJECTIFS** Accroître l'efficacité des personnels techniquement compétents dans l'activité commerciale.
- PUBLIC** Chargés d'affaires, technico-commerciaux, assistant(e)s commerciaux(les)
Type d'entreprises : entrepreneurs
- DUREE** 2 jours

PROGRAMME

- Préalable sur les outils de travail
- Questionnaire support :
 - ♦ **La situation actuelle**
 - Quelles difficultés rencontrez-vous dans votre démarche commerciale ?
 - A quelles causes pensez-vous pouvoir les attribuer ?
 - Quels moyens pourriez-vous mettre en oeuvre pour les surmonter ou rebondir après un échec commercial ?
 - ♦ **L'analyse :**
 - Comment pourriez-vous définir un chantier en une phrase ?
 - Sur quoi appuyez-vous votre démarche commerciale actuellement ?
 - Quels sont les différents interlocuteurs que vous pouvez rencontrer et devez convaincre dans vos démarches ?
 - Quelles sont les phases du projet au cours desquelles vous êtes susceptibles d'intervenir ? Comment ?
 - A partir de cette définition, définissez selon vous les attentes de chacun de vos interlocuteurs à chaque stade du projet ?
 - Quelle démarche peut vous le permettre de répondre de manière efficiente à l'attente de chacun de vos interlocuteurs sur un projet ?
 - Quels sont les appuis utilisables dans votre démarche ? A quel stade de la démarche et comment pouvez-vous les utiliser ?
 - Quels sont les outils complémentaires que vous pourriez utiliser ou élaborer ?
- Les exemples :
 - ♦ A partir des difficultés exprimées, réalisation de jeux de rôles (un participant = interlocuteur commercial / un participant = rôle personnel)
 - ♦ **Autres exemples possibles :**
 - « Amener » un architecte à accepter un produit différent de celui qu'il préconise
 - « Vendre » une organisation adaptée aux besoins d'un projet
 - « Vendre » une solution technique répondant à l'expression d'un besoin client
 - « Vendre » une solution optimisée (coût, performances, faisabilité, esthétique,...)
- L'appropriation pratique de la formation

Les Professionnels du Verre

10 rue du Débarcadère – 75852 Paris cédex 17

Tél : 01 40 55 13 51 - Fax : 01 40 55 13 56

Email : ramon@ffpv.org Contact : Nathalie Ramon

Consultez notre site internet : www.verre.org