

## **Analyser le besoin client**

### **Objectifs**

- Élaborer l'argumentaire commercial
- Mener un entretien de découverte client
- Proposer la solution adaptée

### **Public**

Commerciaux débutants ou techniciens en contact avec la clientèle.

### **Pré-requis**

Aucun

### **Durée** 2 jours

### **Méthodes Moyens pédagogiques**

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur des apports de connaissance, des études de cas au plus près de l'activité réelle du salarié, et des échanges entre participants.

### **Modalités d'évaluation**

Les séquences de formation sont évaluées par un questionnaire à choix multiples et/ou par un échange oral avec le formateur.

### **Validation**

Attestation de formation conforme aux articles L 6353-1 et R 4532-30 du code du travail

### **Formateur**

Formateur ou prestataires de formation référencés par l'AFPI Limousin

### **Programme**

#### ***Mise en place d'une méthode de vente***

Les étapes et la structure de l'entretien.

#### ***Construction de l'argumentaire commercial***

##### La découverte du besoin

- La préparation de l'entretien
- La découverte du client et l'élaboration de La bible découverte
- Le Soncas
- La reformulation du besoin

##### La formalisation de l'offre

- Le cadrage de l'offre
- L'élaboration des argumentaires de vente

##### La phase de négociation

- Le traitement des objections
- Les références clients
- Le closing

#### ***La dimension conseil***

Les différences entre besoin perçu et besoin réel.

Comment rendre un besoin révélé, prioritaire ?