

## CONSTRUIRE ET TESTER SON ARGUMENTAIRE COMMERCIAL

Durée

1 Jour

Référence Formation

5-CL-CTPC

### Objectifs

Définir et renforcer son argumentaire commercial sur le fond  
Sublimier l'impact de son argumentaire commercial sur la forme

### Participants

Commercial ou toute personne Souhaitant améliorer la qualité de ses présentations commerciales

### Pré-requis

Pas de prérequis spécifique

### Moyens pédagogiques

Formateur expert dans le domaine  
Mise à disposition d'un ordinateur, support de cours remis à chaque participant, vidéo projecteur, tableau blanc et paperboard  
Feuille de présence signée en demi-journée, évaluation des acquis tout au long de la formation, questionnaire de satisfaction, attestation de stage

### PROGRAMME

1. Construire et rédiger un pitch commercial pertinent et efficace  
Identifier les messages clés que vous souhaitez mettre en évidence  
Construire l'architecture d'une présentation percutante  
Rédiger la trame précise de sa présentation
2. Sublimer l'impact de sa présentation  
Établir des relations constructives avec les autres  
S'affirmer dans les situations de face à face difficile : « l'assertivité ».  
Renforcer sa force de communication orale  
Training avec utilisation de la vidéo et débriefing précis et concret du consultant
3. Élaborer un projet professionnel de progression
4. Valider les acquis en fin de formation