

<h1>Argumenter pour convaincre</h1>	
<p><u>Objectifs :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Définir son argumentaire ✓ Convaincre son client / prospect 	<p><u>Code :</u> A715</p> <p><u>En présentiel :</u></p> <p><u>Durée :</u> 0,5 jours</p> <p><u>Prix :</u> 265 € HT</p> <p><u>Lieu :</u> Paris</p>
<p><u>Programme :</u></p> <p>Pitcher sa société et ses produits</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Définir les points clés de l'entreprise ✓ Formaliser la valeur ajoutée des produits ✓ Travailler le renforcement de l'impact du pitch : mise en lumière des mots clés par la maîtrise de l'intonation (rythme, débit, vitesse, volume) <p>Développer la valeur ajoutée de son offre</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifier les besoins des clients / prospects ✓ Connaître les points clés de son offre et de la concurrence ✓ Mettre en parallèle les 2 et formaliser la valeur ajoutée <p>Savoir convaincre</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Oser demander en toutes situations ✓ Développer sa force de conviction ✓ Définir les informations clés pour convaincre ✓ Argumenter et convaincre 	<p style="background-color: #0099cc; color: white; padding: 5px;"><u>Liste des dates :</u></p> <p>26 janvier 15 mars 07 juin 03 octobre 18 novembre</p> <p><u>En distanciel :</u></p> <p>Nous contacter</p> <p><u>Public concerné :</u></p> <p>Tout public</p> <p><u>Intervenants :</u></p> <p>Spécialiste de la vente</p> <p><u>Pré-requis :</u></p> <p>Aucun</p> <p><u>Techniques d'animation :</u></p> <p>Alternance de théorie et de pratique. Exercices individuels et collectifs. Retour d'expériences. Echange. Mises en situation. Jeux de rôles.</p>