

# Développer l'impact de son argumentation

EFFICACITÉ PROFESSIONNELLE >> Vente et négociation

## Objectifs

*Communiquer efficacement avec tout type de client. Renforcer son impact commercial en face-à-face. Repérer et désamorcer les situations d'incompréhension.*

## Vous allez apprendre à

### **Identifier son style de communication et son impact sur les clients**

Découvrir les 4 styles de communication DEFI.  
Découvrir son style de communication privilégié.  
Repérer ses points forts et axes de progrès.

### **Identifier le style de communication et les besoins relationnels de ses clients**

Repérer le style de communication de ses clients.  
S'appuyer sur les différents indices :  
mots, gestes, mode de décision, comportement en situation de stress.  
Repérer rapidement le besoin relationnel de chaque client.

### **Adopter un mode de communication efficace à chaque étape de la vente**

Adapter son mode de communication à chaque client.  
Développer des relations efficaces grâce à l'empathie et à la synchronisation.  
Convaincre en utilisant les effets persuasifs appropriés au client.  
Adapter son traitement des objections au besoin du client.  
Utiliser la technique de conclusion adaptée.

### **Prévenir et gérer les situations de tension**

Identifier ses comportements sous stress.  
Comprendre l'origine de l'incompréhension entre soi et son client.  
Savoir retrouver un mode de communication satisfaisant pour la relation commerciale.  
Mises en situation sur les cas des participants

2 jours

Déroulement programme	Public	Pré requis
Entraînement personnalisé pour acquérir les bons réflexes : jeux de rôles, micro-situations. Les nombreux outils pratiques - diagnostic croisé, check-lists, pocket-card - facilitent et accélèrent la mise en œuvre sur le terrain.	Commercial, cadre et responsable commercial. Chargé d'affaires, responsable Grands Comptes, ingénieur et technico-commercial, attaché commercial.	Aucun

Modalité d'évaluation	Suivi de l'action et appréciation des résultats
Mise en situation	Attestation de formation
Fiche d'évaluation	Avis client

Délai d'accès	Tarifs
Compris entre 15 jours et 2 mois en fonction de la disponibilité de nos formateurs et des salles.	Les tarifs sont consultables sur notre site : <a href="http://www.csinfoformation.com">www.csinfoformation.com</a> pour les prix publics.



Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes à votre écoute afin d'étudier les adaptations possibles à cette formation.



Plan d'accès ou modalités de visio transmis lors de la convocation.

**CSINFO FORMATION**  
 89 route de la Noue  
 Port de Limay  
 78520 LIMAY  
 01.76.21.68.40 / 01.34.77.81.20  
[service-formation@cs-info.com](mailto:service-formation@cs-info.com)

