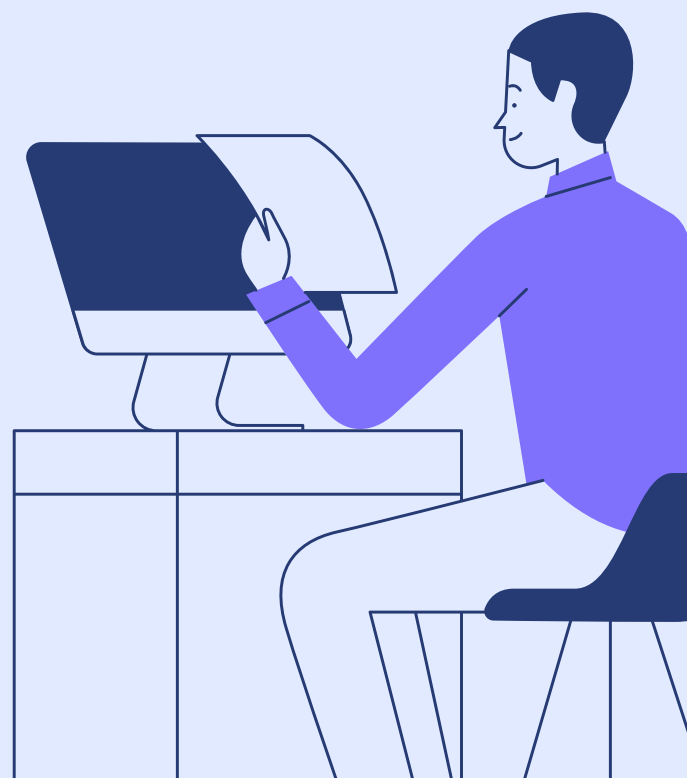


5 Astuces

POUR BIEN
ARGUMENTER VOS
SOLUTIONS

Découvrez comment défendre
votre offre et faire preuve de
conviction face à vos clients.

www.fravec-formation.fr



CHOISIR LA BONNE CARACTÉRISTIQUE



Sélectionner les arguments qui
vont résonner chez votre client

Plus vous serez alignés avec les
critères d'achat de votre
client...

Plus vous éviterez de vous
disperser dans votre discours

Astuce 1



CARACTÉRISTIQUES COMMERCIALES

Elles porteront sur le prix, les conditions tarifaires, les remises volume, les délais de paiement, le mode de paiement, l'acompte, l'escompte, le temps....

Bref , plutôt le côté financier de votre solution

Astuce 2



Caractéristiques Techniques

Elles porteront sur la qualité technique, organisationnel, poids, taille, empreinte carbone, l'innovation, la composition, la conceptualisation...

Bref, tout le contenu du déploiement de votre solution

Astuce 3



Caractéristiques entreprise

Elles porteront sur votre entreprise, son histoire, ses équipes, sa clientèle, sa R&D, sa stabilité financière, son expertise

Bref... tout le storytelling de votre structure

Astuce 4



Les avantages de vos arguments

Ensuite , il sera temps de transformer vos arguments en avantages pour le client,

Pour cela, commencer votre discours par : "Cela va vous permettre de...."

Exemple : Respecter votre budget, respecter votre démarche éco-responsable...

Astuce 5



Les preuves de vos arguments

Enfin, pour donner du relief à votre présentation,

Avancer des preuves factuelles qualitatives ou quantitatives...

Exemple : Photo, démonstration, essai, témoignages clients, références, Indicateurs Kpi's



Vous souhaitez renforcer les
équipes commerciales dans
leurs compétences

www.fravec-formation.fr
