

# FORMATION : Module CS2

**Titre** | Argumentaire commercial

**Objectifs** | Développer un argumentaire commercial capable d'exercer une influence positive sur le client.  
Faciliter la négociation.  
Traiter les objections.

**Programme** |

- Qu'est-ce qu'argumenter ?
- La méthode du CAP
- Construction d'un argument
- Catalogue de preuves
- Le traitement des objections
  - Produit
  - Entreprise
- La défense du prix
- Gestion des dysfonctionnements

## Démarche pédagogique

Formation opérationnelle qui alterne les apports théoriques, les études de cas, les retours d'expériences et les exercices pratiques.

## Documentation stagiaire

Support de formation intégral numérisé.

## Modalités d'évaluation

Quizz, exercices et développement de son propre argumentaire.

## Pré-requis

Aucun.

**Durée**  
1/2 jour.

**Tarif**  
150 €  
3 pers min. - 6 pers max.

[www.efcom-conseil.com](http://www.efcom-conseil.com)

