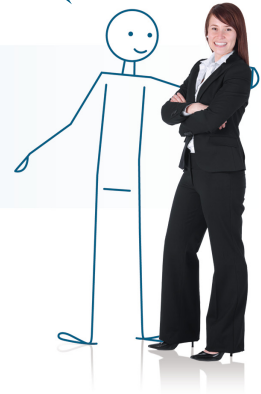


## → Une argumentation adaptée

Si un commercial peut s'adapter à son interlocuteur, il pourra valoriser son offre selon ses besoins et obtenir de meilleurs résultats.



### Les thématiques abordées au cours de ce module sont :

- **Argumenter avec impact** : apprendre à aller à l'essentiel avec les bons mots, ceux qui vont faire mouche.
- **Adapter son argumentation** : valoriser l'offre en fonction de son interlocuteur, de ses moteurs d'achat.

### Chaque thématique est construite sur la même mécanique, en 4 étapes avec un groupe de 6 à 12 personnes :

1. **Exercice ImproTraining** pour que chaque participant prenne conscience de son fonctionnement personnel.
2. **Modèle théorique** pour structurer l'apprentissage.
3. **Exercice business** pour ancrer la matière à la réalité pratique du participant.
4. **Plan d'action** pour permettre de suivre l'application pratique par la suite.



### Nos formations reposent sur le développement de 7 compétences et attitudes.

1. **La confiance en soi** pour être à l'aise dans toutes les situations.
2. **L'écoute active** pour comprendre l'autre.
3. **La communication verbale et non verbale** pour transmettre un message clair.
4. **L'esprit de synthèse** pour savoir ce qui est important.
5. **Le respect** de soi et des autres.
6. **La spontanéité, la créativité et la positivité** pour s'adapter en toutes circonstances dans un esprit positif et constructif.
7. **L'esprit d'équipe** car il permet d'aller plus loin ensemble.