COMMERCIAL - VENTES

Argumentaire commercial : sélectionner, formuler et défendre ses arguments

Le réflexe le plus répandu consiste à tout dire. Le vendeur déroule les caractéristiques de son offre en espérant que l'une d'elles touche. Le client retient peu de choses et ne voit pas ce qui le concerne directement. Cette session courte de 3 heures à distance porte sur un point précis : la construction de l'argument. Sélectionner ce qui compte pour l'interlocuteur, le formuler en bénéfice et l'appuyer sur une preuve. Elle prépare le travail d'entraînement mené dans les formations plus longues consacrées à l'entretien de vente.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,43 jour — 3 h	**À distance**	**À partir de 450 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Commerciaux débutants assistants commerciaux et professionnels amenés à présenter une offre à un client.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Sélectionner les arguments qui répondent aux attentes exprimées par le client
- Formuler un argument en reliant une caractéristique à un bénéfice concret
- Associer une preuve à chaque argument avancé
- Ordonner ses arguments du plus fort au plus accessoire
- Adapter la formulation au temps de parole disponible

03 Programme détaillé

M1 Choisir ses arguments

- Trier avant de parler
- Repérage des attentes exprimées pendant la découverte
- Tri des caractéristiques selon leur intérêt pour l'interlocuteur
- Élimination des arguments qui ne concernent pas ce client
- Hiérarchisation du plus fort au plus accessoire
- Atelier : Chaque participant réduit une liste de caractéristiques à trois arguments justifiés.

M2 Formuler l'argument

- De la caractéristique au bénéfice
- Enchaînement de la caractéristique vers l'avantage puis vers le bénéfice client
- Formulations courtes qui se retiennent
- Vocabulaire technique à traduire selon l'interlocuteur
- Erreurs qui transforment l'argument en simple description
- Cas pratique : Le groupe corrige une série d'arguments rédigés qui restent au niveau de la caractéristique.

M3 Appuyer et défendre

- La preuve qui rend crédible
- Types de preuves mobilisables selon la situation
- Association d'une preuve à chaque argument avancé
- Réaction à une mise en doute de l'argument
- Adaptation quand le temps de parole est réduit
- À retenir : Un argument sans preuve reste une affirmation que le client peut écarter d'un mot.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF

Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 450 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr