

PROGRAMME DE FORMATION PROFESSIONNELLE

LA FORMATION : « Comment construire votre argumentaire commercial »

Durée : 7 heures sur 1 jour

Nombre de minimum d'inscrits : 1

Nombre de places : 6

Coordination : Patricia MORREVE – 06 24 71 06 32 – patricia@formagora.fr

Programme de formation actualisé le 17/06/2026

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Les entreprises cherchent à être plus efficaces dans leurs messages (publications sur les réseaux sociaux, emailing, articles de site web...) et à favoriser l'interaction avec leurs cibles pour améliorer leur conversion. Or l'argumentaire commercial est souvent centré sur les caractéristiques du produit, peu structuré et peu différenciant.

Cette formation outille les équipes pour comprendre les mécanismes qui convainquent le consommateur, construire un argumentaire commercial et marketing orienté bénéfices et cibles, et le décliner de façon cohérente sur l'ensemble des supports de communication, traditionnels comme numériques.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS DE FORMATION

A l'issue de la formation et en situation professionnelle, les participants seront capables de :

- Définir leur stratégie commerciale (SWOT, concurrents, cibles, cercle d'or, tunnel de vente, parcours consommateur).
- Construire un argumentaire commercial et marketing structuré (des caractéristiques aux bénéfices, traitement des objections).
- Décliner leur argumentaire sur leurs supports de communication traditionnels et numériques.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Pendant la formation, les participants développent des capacités à :

- Réaliser une analyse SWOT et une analyse concurrentielle
- Identifier et segmenter leurs cibles et appliquer le cercle d'or (why / how / what)
- Cartographier le tunnel de vente et le parcours consommateur
- Construire des fiches personas selon la méthode ethnomarketing
- Traduire les caractéristiques produits en bénéfices clients (logique CAB / CAP)
- Anticiper les objections et préparer des réponses
- Adapter l'argumentaire aux différents supports (flyer, plaquette, rollup, site web, réseaux sociaux, emailing)

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Construire et décliner son argumentaire commercial – 7 heures

Introduction de la formation

- Présentation du formateur et des participants.
- Rappel des objectifs et présentation détaillée du programme.

- Recueil des attentes et objectifs précis des participants

Matin – Définir sa stratégie commerciale

- Analyse SWOT et analyse des concurrents.
- Identification et segmentation des cibles ; le cercle d'or (réf. Simon Sinek).
- Le tunnel de vente et le parcours consommateur.

Après-midi – Construire et décliner l'argumentaire commercial

- Fiches personas (méthode ethnomarketing) : motivations, freins, objections.
- Des caractéristiques produits aux bénéfices clients (logique CAB / CAP).
- Anticipation et traitement des objections.
- Déclinaison de l'argumentaire sur les supports traditionnels (flyer, plaquette, rollup...) et numériques (site web, réseaux sociaux, emailing).

Livrables

- Argumentaire commercial et marketing rédigé
- Fiches personas (ethnomarketing)
- Tableau de synthèse caractéristiques / bénéfices / objections.

Bilan de la formation

- Retour sur les attentes des participants
- Bilan et conclusion de la formation

Bonus

- Après la formation, dans un délai de 2 mois, les participants ont la possibilité de contacter le formateur pour toutes questions et suivi de formation.

Un temps d'échanges est prévu à chaque fin de séance : questions des participants et réponses du formateur.

ÉQUIPEMENTS ET MATÉRIELS UTILISÉS

L'entité bénéficiaire mettra à disposition du formateur une salle de formation, un vidéo-projecteur, un paper-board ou tableau blanc.

Chaque participant dispose d'un ordinateur ou d'une tablette et d'une connexion internet.

Outils mobilisés : . Supports de présentation, modèles d'outils (persona, cercle d'or, tableau caractéristiques / bénéfices / objections) et cas concrets.

Une documentation technique (synthèse PDF interactif) est remise à l'issue de la formation.

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public en situation commerciale ou issu d'un service marketing : salariés, créateurs et chefs d'entreprise, assistant(e)s de direction, secrétaires, chargé(e)s de communication ou de marketing.

PRÉREQUIS

Être en situation commerciale ou marketing (disposer de produits ou de services à promouvoir).

Savoir utiliser un ordinateur dans ses fonctions bureautiques de base

ACCESSIBILITÉ

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Notre responsable formation étudiera les adaptations possibles pouvant être mises en place pour suivre la formation.

DÉLAI D'ACCÈS

L'accès de la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 15 jours à 2 mois selon le mode de financement.

MESURES SANITAIRES

Afin d'assurer une sécurité optimale aux participants et au formateur, l'entité bénéficiaire s'engage à respecter les mesures sanitaires mises en place dans un contexte d'endémie, d'épidémie ou de pandémie.

Si les conditions ne sont pas réunies, il sera possible de réaliser la formation en distanciel ou de la reporter.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation aura lieu en présentiel au sein des locaux de l'entité bénéficiaire ou en distanciel synchrone via un outil de visio-conférence.

MÉTHODES

Le formateur mobilise les méthodes expositive, interrogative, démonstrative et active. Pour l'ensemble des modules, des exercices pratiques sont réalisés par le stagiaire, avec une participation active sur micro-ordinateur pour un suivi digital du projet (fiche persona ethnomarketing, cercle d'or, tableau de synthèse des bénéfices...). Les participants sont invités à apporter leurs propres documents (plateforme de marque, plan stratégique, études de concurrence, outils de communication, brochures). Le stagiaire travaille sur sa propre problématique et bénéficie de conseils personnalisés. Étude de cas concret : rédaction d'un argumentaire commercial / de vente / marketing.

ÉVALUATIONS

Modalités d'évaluation :

- Un test d'évaluation des compétences est administré auprès des participants avant l'entrée en formation.
- Une évaluation diagnostique orale est réalisée en début de formation pour recueillir les attentes des participants et vérifier que celles-ci correspondent bien aux objectifs de la formation (permettant d'éviter les mauvaises orientations et ruptures de parcours).
- Des évaluations formatives via des questions orales seront effectuées au cours de la formation.
- En fin de formation, un quizz est réalisé afin de mesurer l'assimilation des connaissances et compétences.

Modalités d'évaluation de la formation :

- A la fin de la formation, une évaluation à chaud de la formation est réalisée par les participants.

Modalités de suivi :

- Une liste des émargements sera remise à l'entité bénéficiaire ainsi qu'un certificat de réalisation.

VALIDATION / CERTIFICATION

- A l'issue de la formation, les acquis de connaissances seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM, quizz, mise en situation...). Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.
- La formation n'est ni inscrite au RNCP, ni au RS.

RÉFÉRENCES DU FORMATEUR

Les formateurs formagora sont référencés sur la base de leurs expertises dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Pour plus de précisions sur les expertises et qualifications du formateur, merci de nous contacter.

VOS CONTACTS

Contacts utiles pour vous apporter des précisions sur les modalités techniques et pédagogiques de cette formation :

- Pour une précision technique : Emeline au 07 79 12 17 23 – emeline@formagora.fr
- Pour une précision pédagogique : Patricia au 06 24 71 06 32 – patricia@formagora.fr

INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE POUR CE PROGRAMME

- Nombre de stagiaires formés en 2025 : N/A
 - Satisfaction globale moyenne : N/A /10
 - Note générale de la formation : N/A /10
 - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : N/A /10

Pour plus de précisions sur les indicateurs de ce programme, merci de nous contacter.

INDICATEURS DE SATISFACTION ET DE PERFORMANCE GLOBAUX *

- Nombre total de stagiaires formés par formagora en 2025 : 1 096
- Nombre total de formations réalisées par formagora en 2025 : 144
- Nombre d'évaluations de satisfaction reçues : 1 051 évaluations
 - Satisfaction globale moyenne : 9,55 /10
 - Note générale de la formation : 9,14 /10
 - Préparation et organisation de la formation : 9,42 /10
 - Note générale moyenne attribuée aux formateurs : 9,88 /10

* Toutes formations confondues

RÉFÉRENCEMENTS POSSIBLES

OPCO, Fonds de formation des travailleurs indépendants, France Travail, Formiris, VIVEA.

Non finançable par le CPF.