

WB ACADEMIE

12 AVENUE DES ANDES, 91940 LES ULIS

SIREN : 914 094 800 / **SIRET** : 914 094 800 00028

CONTACT : Wbacademie91@gmail.com

Tél : 06 58 66 49 61



EVALUATION DES BESOINS

Formation comment construire un argumentaire de vente

Date : 20/05/2024

- **Nom** : Laaouina
- **Prénom** : Ayoub
- **Adresse E-mail** : laaouina.ayoub2@gmail.com
- **Adresse** : 94 rue d'Alésia paris 75014
- **Formation souhaitée** : Comment construire un argumentaire de vente
- **Dénomination de votre entreprise si vous êtes en poste** : /

1) Eléments a prendre en considération pendant la formation (Handicap, problème de sante, besoin particulier) :

/

2) Nos adaptations possibles :

WB ACADEMIE

12 AVENUE DES ANDES, 91940 LES ULIS

SIREN : 914 094 800/ **SIRET** : 914 094 800 00028

MAJ : 02/01/2023

wbacademie91@gmail.com

Tél : 06 58 66 49 61

WB ACADEMIE

12 AVENUE DES ANDES, 91940 LES ULIS

SIREN : 914 094 800 / **SIRET** : 914 094 800 00028

CONTACT : Wbacademie91@gmail.com

Tél : 06 58 66 49 61



- Handicap / Maladie
- Contenus (outils et méthodes)
- Accompagnement, suivi (durée, emploi du temps, adaptation des rythmes)

3) Quel est votre objectif professionnel ou personnel à travers cette formation* ?

**acquérir une méthode structurée pour construire des argumentaires de vente efficaces, renforcer mes compétences en persuasion et m'adapter aux attentes des clients.
Gagner en confiance dans mes interactions commerciales et développer une approche orientée client pour réussir dans mon rôle**

4) Y a-t-il des domaines spécifiques (techniques, soft skills) sur lesquels vous souhaitez concentrer la formation* ?

Structuration d'un argumentaire de vente : savoir organiser mes idées de manière claire et percutante

Gestion des objections : apprendre à anticiper et répondre efficacement aux objections des clients

Techniques de closing : maîtriser les étapes pour conclure une vente avec succès

Amélioration de la communication : développer une écoute active et une meilleure capacité à adapter mon discours au profil du client

Gestion du stress : rester serein et confiant face à des situations commerciales

WB ACADEMIE

12 AVENUE DES ANDES, 91940 LES ULIS

SIREN : 914 094 800/ **SIRET** : 914 094 800 00028

MAJ : 02/01/2023

wbacademie91@gmail.com

Tél : 06 58 66 49 61

WB ACADEMIE

12 AVENUE DES ANDES, 91940 LES ULIS

SIREN : 914 094 800 / **SIRET** : 914 094 800 00028

CONTACT : Wbacademie91@gmail.com

Tél : 06 58 66 49 61



complexes

5) Quel est le format de formation que vous préférez (en ligne, présentiel, hybride) ? *

à distance

6) Avez-vous des préférences concernant les horaires de formation (en journée, en soirée, week- ends)

Non

7) Quels sont les moyens de financement envisagés pour votre formation (CPF, autofinancement, financement par un tiers) ?

financement personnelle

WB ACADEMIE

12 AVENUE DES ANDES, 91940 LES ULIS

SIREN : 914 094 800/ **SIRET** : 914 094 800 00028

MAJ : 02/01/2023

wbacademie91@gmail.com

Tél : 06 58 66 49 61

WB ACADEMIE

12 AVENUE DES ANDES, 91940 LES ULIS

SIREN : 914 094 800 / **SIRET** : 914 094 800 00028

CONTACT : Wbacademie91@gmail.com

Tél : 06 58 66 49 61



Merci d'avoir pris le temps de répondre.

WB ACADEMIE

12 AVENUE DES ANDES, 91940 LES ULIS

SIREN : 914 094 800/ **SIRET** : 914 094 800 00028

MAJ : 02/01/2023

wbacademie91@gmail.com

Tél : 06 58 66 49 61