

Comment construire un discours commercial efficace ? Quelles sont les différentes étapes pour construire un discours commercial efficace ? Voici les principales étapes pour un argumentaire de vente gagnant.

Cet article a été rédigé par l'incubateur lyonnais [Explorys](#), partenaire de WikiCréa.

Au quotidien, lorsque nous rencontrons un partenaire ou un prospect, nous commençons naturellement par nous présenter (qui suis-je) et présenter ce que l'on fait (mon activité ou mon offre de service).

Cette habitude ne nous rend pas forcément service dans le cadre de la vente de notre propre produit ou service.

En effet, pour construire un argumentaire commercial efficace, il faut d'abord se focaliser sur ce qui est important dans le processus de prise de décision, c'est-à-dire **le client lui-même**. Ca n'est que bien plus tard que l'on pourra parler de soi et de son entreprise.

Explorys vous propose dans cet article de découvrir sa méthode de construction d'un pitch commercial efficace et persuasif, en 4 étapes.

Etape n°1 pour un discours commercial efficace : posez la problématique.

Objectif : Entrer en contact avec votre client, capter son attention.

Cette première étape est le pilier de la réussite de votre discours commercial. En tant qu'entrepreneur vous devez vous soucier de votre client avant toute autre chose.

Pour entrer en contact avec lui, rien de mieux que de lui parler des problèmes qu'il vit au quotidien ou de ses désirs.

Quelques conseils :

- Listez les souhaits ou problèmes rencontrés par votre client pour capter immédiatement son attention,
- Vérifiez bien que le client confirme vos constats.

Vous obtiendrez ainsi votre premier OUI !

Etape n°2 pour un discours commercial efficace : apportez des solutions.

Objectif : Rassurer votre client.

Maintenant que vous avez réussi à attirer l'attention de votre client, votre objectif va être de le rassurer en proposant une solution adaptée aux problèmes qu'il a évoqués avec vous.

Quelques conseils pour cela :

- Énoncez les solutions que votre concept peut apporter à votre client,
- Surtout, soyez cohérent par rapport aux problèmes soulevés précédemment,

- Insistez sur les bénéfices et l'intérêt concret de votre solution.

Etape n°3 : apportez votre méthode.

Objectif : Démontrer votre professionnalisme.

Proposer une solution est une bonne chose, mais l'accompagner d'une **méthode** est encore mieux. L'exposé de votre méthodologie aura pour intérêt de mettre en avant votre professionnalisme et votre expertise du sujet. Votre solution n'est pas "sortie du chapeau", elle est murement réfléchie et repose sur une méthode fiable et cohérente.

Quelques conseils :

- Utilisez une chronologie dans votre méthode pour guider votre client,
- Les schémas sont souvent des outils efficaces pour décrire votre méthode,
- Soyez toujours clair, concis et synthétique.

Discours commercial, étape n°4 : valorisez votre entreprise.

Objectif : Démontrer votre expertise.

Le but ici est d'expliquer à votre client "qui" est votre entreprise et pourquoi elle est la bonne interlocutrice pour répondre à ses besoins.

Vous pouvez présenter l'équipe, les compétences internes, les références clients, les partenaires, les valeurs véhiculées, etc.

Quelques conseils pour un discours commercial efficace :

- Ne vous contentez pas de décrire votre parcours professionnel ou l'historique de l'entreprise. Une entreprise vit dans un **écosystème** : vous devez mettre en avant tous les acteurs de son développement,
- Utilisez des images et des éléments concrets pour rendre votre société plus abordable aux yeux de votre client.

Bien sûr, cette méthode de construction du discours commercial est un exemple parmi d'autres mais a comme principal intérêt de placer le client au centre !

Voir aussi nos articles :

- [Les 10 règles d'or de la négociation commerciale](#)
- [Négociation commerciale : un cas pratique](#)