

MAÎTRISER LA VENTE STRATÉGIQUE DE VALEUR

VN103

3 jours (21h) 2 010,00 €^{HT}

Objectifs

Saisir ses opportunités, gagner ses affaires • Maîtriser les tactiques et contre-tactiques de la vente complexe • Vendre par le diagnostic en détectant les enjeux clients • Établir une proposition de valeur différenciante

Profil Stagiaire(s)

Cette formation en Commerce s'adresse au commerciaux, Key Account Managers, ingénieurs avant-vente, dirigeants et managers commerciaux, bid managers, consultants...

Pré-requis

Quelques années d'expérience en tant que commercial de haut niveau

Profil Animateur(s)

Cette formation en Commerce est animé par un manager senior expérimenté en vente complexe et gestion des grands comptes



PROGRAMME

Décrypter les circuits de décision

Identifier les circuits formels et informels de décision
Qualifier une opportunité réelle
Comprendre les cycles d'achat du client et cycle de vente
Adopter les compétences nécessaires pour réussir en vente stratégique de valeur

Mettre en place un processus efficace de gestion d'opportunités et d'affaires

L'AOM : l'analyseur d'opportunités, le go/no go
Améliorer le taux de transformation
Réussir le Plan d'Action Commercial
Mettre en place des revues d'affaires efficaces

Réussir l'entretien de vente en mode « Insider »

Maîtriser l'art du questionnement : la maïeutique
Découvrir les enjeux du client et réussir le diagnostic
Convaincre ou persuader
Promouvoir son offre

Adopter les tactiques en vente complexe les plus adaptées au contexte

Analyser l'environnement et adopter la tactique la plus efficace
Stratégies, tactiques et contre-tactiques en vente complexe (directes, indirectes...)
Déjouer les pièges de ses concurrents
Réussir son closing

Élaborer un message valeur gagnant

Réussir son accroche
Structurer son message valeur
Adapter son message valeur à ses cibles

Rédiger une proposition commerciale à valeur ajoutée

La proposition à valeur ajoutée : la fusée VOSTOK
Structurer une proposition commerciale impactante
Se différencier grâce à la proposition commerciale

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demofr

Nos sessions

5 - 7 juil. 2021 : Paris / A Distance

4 - 6 oct. 2021 : Paris / A Distance

15 - 17 déc. 2021 : Paris / A Distance

MAÎTRISER LA VENTE STRATÉGIQUE DE VALEUR

VN103

3 jours (21h) 2 010,00 €^{HT}

Méthode pédagogique

Mise à disposition d'un logiciel de cartographie d'influence POWERSCOPE. Il permet de gérer les grands comptes en mettant en évidence les décisionnaires d'une entreprise, leur niveau d'influence, leur réseau, les organigrammes.

Une licence pour l'utiliser est mise gratuitement à disposition des participants pendant 3 mois.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

En complément

Avant cette formation vous pouvez suivre :

- Profession : Key Account Manager
- Key Account Management (parcours pro certifiant*)