

S'approprier les clés d'une vente complexe

Modalité : Présentiel

Durée : 2 jours (14 h)

Tarif : 3 200 € HT

Effectif : 12 participants maximum

Délai d'accès : Variable selon la personnalisation de la formation. Un délai vous sera communiqué à l'issue de l'étude du recueil des besoins.

Format à distance possible : le déroulé est alors reconçu pour la classe virtuelle. Nous consulter.

■ OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Intégrer les composantes d'une vente complexe
- Savoir différencier les attentes de vos différents interlocuteurs
- Être en capacité de présenter votre offre et convaincre
- Réussir à occuper l'espace commercial pendant toutes les étapes

■ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les composantes d'une vente complexe
- Comprendre les acteurs du cycle de vente
- Acquérir les connaissances en matière de recueil des besoins et de présentation de vos propositions
- Comprendre comment occuper l'espace commercial

■ PUBLIC VISÉ

- Tout commerciaux et managers commerciaux

■ PRÉREQUIS

Avoir une première expérience commerciale

■ CONTENU DÉTAILLÉ

La multiplicité des interlocuteurs

La complexité de la solution

Un processus de décision long

Des enjeux financiers importants **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Atelier : Cas pratique : qualifiez les composantes d'une vente complexe

Les facteurs de succès d'une vente complexe **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Atelier : Déterminez les facteurs de succès d'une vente complexe

Identifier les acteurs de la vente complexe et leurs rôle dans le processus de vente (Initiateur du projet, le sponsor, le décideur, les influenceurs, l'acheteur, les utilisateurs)

Identifier les actions à entreprendre en amont **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Atelier : Cas pratique : complétez la matrice des acteurs d'une vente complexe

Identifiez le discours adapté à la vente complexe

Savoir amener le sujet de la co-construction de la solution

Les étapes de la co-construction des solutions avec le client **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Clarifiez le rôle des acteurs
- Recherchez les zones d'intérêt commun
- Identifiez les besoins de la solution à co-construire
- Atelier : Jeux de rôle : s'entraîner à démarrer un projet avec la personne clé

Les problématiques financières (Direction des achats, Direction Financière)

Les problématiques RH (Direction des Ressources Humaines, CSE)

Les problématiques commerciales (Direction Commerciale, commerciaux)

Les problématiques stratégiques (Dirigeant, Comité de Direction) **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Atelier : Construire la matrice des besoins des acteurs

Savoir animer une réunion de recueil des besoins avec les acteurs dans le cadre d'une vente complexe : la grille de conduite d'entretien **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Atelier : Jeux de rôle : s'entraîner à gérer une réunion de recueil de besoins avec les acteurs d'une vente complexe et compléter la grille de conduite d'entretien

Quelle présentation et quel contenu ?

- Les avantages d'une offre à tiroir, modulable

La création de valeur de l'offre, les éléments différenciant, les spécificités techniques de l'offre, les aspects rationnels et émotionnels de l'offre

- Savoir présenter l'offre en lien avec les besoins de votre client
- Persuader plutôt que convaincre. Une différence de taille

Définir le timing de décision et étapes à suivre **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Atelier : Jeux de rôle : s'entraîner à présenter l'offre

Faire un débriefing post-soutenance avec l'équipe projet

Se préparer à retravailler l'offre

Se préparer à renégocier l'enveloppe financière **ATELIER / MISE EN PRATIQUE**

- Atelier : Cas pratique : savoir gérer l'après soutenance

■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Ateliers
- Cas pratiques
- Mises en situation

■ SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Fiches mémos synthétiques fournies soit au cours de la formation soit en format digital téléchargeable

■ MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation des connaissances en amont de la formation
- Évaluation des connaissances pendant la formation
- Évaluation des connaissances en fin de formation

- Attestation de fin de formation avec évaluation de l'atteinte des objectifs

■ ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Pour tenir compte de toutes les formes de handicap, nous étudions avec vous et avec le lieu de dispense de la formation les aménagements permettant à chacun de participer dans de bonnes conditions. Pour préparer au mieux cet accueil, merci de nous contacter 15 jours avant la formation à l'adresse handicap@changingup.fr. Référent handicap : Marc Fazio.

■ MOYENS ET INSCRIPTION

Contactez-nous pour définir vos besoins et recevoir une proposition.