

MAITRISER LES CLÉS D'UNE VENTE COMPLEXE

2 jours

PROGRAMME DE LA FORMATION

COMPRENDRE LES COMPOSANTES D'UNE VENTE COMPLEXE

- › La multiplicité des interlocuteurs
- › La complexité de la solution
- › Un processus de décision long
- › Des enjeux financiers importants

Cas pratique : qualifiez les composantes d'une vente complexe

- › Les facteurs de succès d'une vente complexe

Atelier : déterminez les facteurs de succès d'une vente complexe

COMPRENDRE LES ACTEURS DU CYCLE DE VENTE

- › 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

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

LA PRISE DE CONTACT AVEC LA PERSONNE CLÉ

- › 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
 - Clarifiez le rôle des acteurs
 - Recherchez les zones d'intérêt commun
 - Identifiez les besoins de la solution à co-construire

jeux de rôle : s'entraîner à démarrer un projet avec la personne clé

RECUEILLIR LES BESOINS DES ACTEURS LIÉS À LA VENTE COMPLEXE

- › 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 : 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

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

PRÉSENTER L'OFFRE ET CONVAINCRE (SOUTENANCE)

- › Quelle présentation et quel contenu ?
- › La création de valeur de l'offre, les éléments différenciant, les spécificités techniques de l'offre, les aspects rationnels et émotionnels de l'offre
- › Définir le timing de décision et étapes à suivre

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

COMMENT OCCUPER L'ESPACE COMMERCIAL ENTRE LA SOUTENANCE ET LA PRISE DE DÉCISION

OBJECTIFS

Comprendre les composantes d'une vente complexe

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Une formation pratico-pratique, opérationnelle vous permettant de l'appliquer dès le retour sur le terrain

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Commerciaux expérimentés
Maîtrise des fondamentaux de la vente et de la négociation

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

