

COMMERCIAL

Vendre des solutions complexes

Référence : ACLVESOLCO

PLAN DE COURS

Objectifs : Parfaitement maîtriser son processus de vente	
Prérequis : Expérience de la vente. Avoir suivi la formation « Techniques de vente : les fondamentaux »	
Public : Toute personne ayant à proposer et vendre des solutions complexes	
Niveau : Perfectionnement	Durée standard : 2 jours
Pédagogie : alternance d'apports théoriques et nombreux exercices de mise en pratique	
Moyens pédagogiques : outils pédagogiques adaptés, ordinateur et vidéoprojecteur pour l'animateur	Évaluation des acquis : Mise en pratique à l'aide d'exercices en autonomie avec retours individuels et collectifs
Suivi après formation : • Certificat de stage	• Évaluation de satisfaction à chaud remplie par l'apprenant
• Bilan de formation rempli par le formateur	• Un ouvrage de référence (remis en formation)

Nos plans de cours standards sont adaptables sur demande tant en termes de contenu que de durée : nous contacter

Contenu standard

Cocher les OBJECTIFS

Les titres en gras feront l'objet de l'évaluation des acquis

La mise en pratique régulière, et dans un délai court, suite à l'action de formation est une condition de réussite

	définis lors du tour de table	traités durant la formation
Préparer son plan d'actions commercial	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Identification des cibles	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Construire et comprendre le fonctionnement des organisations.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Établir sa stratégie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Prospecter et prendre des rendez-vous	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Maîtriser les approches écrites, téléphoniques, et en face à face.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Maîtriser les processus d'écoute active et de questionnement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Découvrir une opportunité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Comprendre le rôle des acteurs dans l'entreprise	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Préparer un VIP meeting	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Qualifier une opportunité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Techniques de questionnement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Évaluation de l'opportunité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Valider l'opportunité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Techniques d'ancrage orales et écrites.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Convertir une opportunité en projet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Présenter sa solution	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Construire une proposition optimisée	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Méthodologie de présentation de la solution	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Négociier gagnant/gagnant	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Techniques de retour sur investissement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Négociation raisonnée	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Protéger sa marge.....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Concrétiser les grands projets	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Finaliser le projet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fidéliser ses clients pour rebondir	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Réussir la mise en œuvre pour gagner la confiance de ses clients	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Compléments :

.....

.....