

Réussir une vente complexe



CV-66 3 Jours (21 Heures)

Description

Les ventes complexes réunissent les trois caractéristiques suivantes : vente en mode projet à fort enjeu, systèmes de décision longs et complexes, recours de plus en plus fréquent à l'appel d'offres. Pour le commercial, il s'agit de maîtriser parfaitement son processus de vente, en accélérer le processus pour gagner des affaires. Cette formation à la vente complexe vous aidera à faire la différence en adoptant une approche structurée et adaptée à chaque phase du processus.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Commercial, ingénieur d'affaires, ingénieur commercial. Key Account Manager. Bid Manager. Manager commercial.

Prérequis

Aucun.

Les objectifs de la formation

- Adapter sa stratégie de réponse à la typologie de l'affaire
- Créer de la valeur par la maîtrise de la relation entre l'entreprise et votre client en repérant le jeu des acteurs
- Piloter l'ensemble des ressources au service de l'affaire
- Accélérer les prises de décision

Programme de la formation

En amont du présentiel

- Un diagnostic individuel.
- Un premier outil pratique dédié à la vente complexe.

Les compétences en vente complexe

- Les caractéristiques d'une vente complexe.
- Les clés de succès.
- La méthode MENTAL.

M comme Mener une stratégie en vente complexe

- Processus d'achat et de vente.
- Choisir sa stratégie et sa tactique de vente.
- Un outil d'aide à la décision : le Déciscore.
- Analyser les risques avec la méthode FAR.

E comme Envisager de créer de la valeur

- Créer et vendre de la valeur.
- La posture 'mentalist'.
- Entrer dans la bulle du client.

N comme Nouer des relations au plus haut niveau

- Monter dans l'organigramme.
- Se faire repérer avec le pitch.

T comme Tracer les membres du GRID

- Identifier tous les acteurs de la décision chez le client.
- Repérer leur rôle et leur pouvoir.
- Mener une stratégie d'influence au sein du compte.

A comme Animer l'équipe projet

- Impliquer avec la note de cadrage.
- Piloter l'avancement de la vente.
- Mener l'équipe à la réussite.

L comme Lancer la proposition

- Se différencier par la qualité de sa proposition.
- S'assurer d'être lu...
- et compris.

Après le présentiel, mise en œuvre en situation de travail

- Des conseils chaque semaine pour vous aider à gagner en influence et persuasion.