



VENTE COMPLEXE : MAÎTRISEZ LA VENTE STRATÉGIQUE AXÉE SUR LE PROCESSUS D'ACHAT DU CLIENT AFIN DE RENFORCER VOTRE EFFICACITÉ COMMERCIALE

[INTRA]

Organisez cette formation dans votre entreprise

Code produit : DMVS

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux, Key Account Managers, ingénieurs technico-commerciaux, responsables marketing-vente, chefs de produits, etc. Tout collaborateur d'équipe commerciale dans le secteur du dispositif médical dont le cycle de vente est long, avec plusieurs personnes participant au processus de décision d'achat du client. La participation des managers favorise l'appropriation de la méthode par leur(s) équipe(s) et contribuent à améliorer le retour sur investissement de la formation.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Apprendre à utiliser une approche systématique pour développer une stratégie de vente gagnante et des plans d'action précis. Améliorer le ciblage des opportunités avec des décisions GO/NOGO éclairées pour mieux allouer ses ressources.

Identifier les chaînes de décision du client et construire des propositions de valeur ajoutée ciblées sur les attentes du client.

S'approprier un langage commun et les outils qui favorisent les synergies en interne et le pilotage opérationnel de l'équipe au quotidien.

Faire de sa manière de vendre un atout concurrentiel.

FORMATEUR(S)

Gérard ZIVY

Consultant en performance commerciale. Après une longue expérience commerciale dans l'industrie, il conseille et forme les forces de vente d'entreprises à l'international, y compris dans le domaine du dispositif médical. Au cours des vingt dernières années, il a animé plus de 500 séminaires de vente et de gestion des grands comptes. Il est aussi Managing Partner de Mascot (cabinet de conseil).

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Prérequis : AUCUN. Chaque formation donne lieu à l'envoi d'une attestation de fin de formation. En cas d'évaluation des acquis, les résultats sont communiqués.

PÉDAGOGIE : I

- Vous serez en mesure d'élaborer des plans d'action précis pour augmenter vos chances de gagner des affaires importantes.
- Vous disposerez des clefs pour améliorer votre taux de réussite en éliminant les difficultés du processus de vente.
- Grâce à l'adoption d'un langage commun pour la vente stratégique vous serez en mesure de développer des synergies d'équipe.
- Vous maîtriserez davantage les cycles de vente et serez en mesure d'élaborer des prévisions de vente plus fiables.
- Vous optimiserez vos ressources par une meilleure qualification des affaires et un meilleur ciblage des efforts avant-vente.

Programme personnalisable en fonction des besoins de l'entreprise et du profil de l'équipe de vente.

PROGRAMME

Comprendre le processus de décision du client, formel et informel

Développer des propositions de valeur ajoutée mieux différenciées

Obtenir l'accès et gagner la confiance du client à tous les niveaux

Élaborer en équipe des stratégies et des plans d'action gagnants

Améliorer la qualification des projets et les décisions go/nogo et bid/nobid

Affiner le processus de vente pour contrôler et conclure les affaires

Synchroniser votre processus de vente avec le cycle d'achat du client

Devancer la concurrence par une bonne mise en œuvre dans la pratique

INFORMATIONS ET DEVIS

CONTACT

Lisa Mouraud

T. 01 41 10 26 91

F. 01 46 03 98 34

l.mouraud@ifis.fr

Powered by **infoteam**
THE SALES PROCESS ARCHITECTS

Retrouvez toutes nos formations sur www.ifis-dm.fr

