



VENTE DE VALEUR : MAÎTRISEZ LA VENTE TACTIQUE CENTRÉE SUR LE PROSPECT AFIN D'INITIER UN CYCLE DE VENTE GAGNANT

[INTRA]

Organisez
cette formation
dans votre entreprise

Code produit : DMVV

PUBLIC CONCERNÉ

Commerciaux, Key Account Managers, ingénieurs technico-commerciaux et tout collaborateur d'équipe commerciale/force de vente dans le secteur du dispositif médical ayant besoin d'évoluer de la vente de produits vers la vente de valeur ajoutée.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Appréhender une méthode systématique pour préparer efficacement ses entretiens de vente.

Maîtriser, à travers une approche originale, la préparation et la conduite d'entretiens de vente avec des interlocuteurs influents.

Acquérir une tactique originale de questionnement pour augmenter l'urgence du prospect.

Maîtriser des techniques pour obtenir, dans un rapport confiant et durable, un engagement du prospect sur un plan d'action commun.

Être reconnu pour la vraie valeur apportée par sa société.

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 disposerez d'une méthode pour préparer et exécuter vos entretiens de vente plus efficacement.
- Grâce à une approche consultative de la vente, vous gagnerez en aisance pour initier un cycle de vente et amener plus rapidement votre prospect à une conclusion favorable.
- Vous serez en mesure d'élaborer des messages à bénéfices forts pour vendre la valeur ajoutée de vos solutions.
- Vous détiendrez les clefs pour améliorer votre taux de réussite grâce à une qualification plus pertinente et une conclusion de vos affaires mieux maîtrisée.
- Vous pourrez constater vos progrès dans une approche interactive, ludique et contextualisée « dispositif médical ».

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

PROGRAMME

Établir sa crédibilité lors d'un entretien par une approche structurée

Améliorer ses techniques de questionnement pour découvrir des besoins différenciés, les bénéfices métier attendus, et augmenter le sentiment d'urgence

Qualifier le processus de décision du client, les critères de décision, le budget, les délais, la concurrence

Augmenter sa capacité à obtenir régulièrement un engagement du client

Créer des messages à bénéfices forts pour vendre la valeur ajoutée de ses solutions

INFORMATIONS ET DEVIS

CONTACT

Lisa Mouraud

T. 01 41 10 26 91

F. 01 46 03 98 34

l.mouraud@ifis.fr

