



La vente stratégique

OBJECTIFS :



- Maîtriser les techniques de la vente stratégique.
- S'adapter à ses interlocuteurs.
- Augmenter son efficacité commerciale.
- Développer son chiffre d'affaires.

PROGRAMME :



- **La vente stratégique**
 - ✓ Les ingrédients qui déterminent une vente stratégique.
 - ✓ La logique de co-construction avec le client.
 - ✓ Le cycle d'achat et le cycle de vente.
- **L'organigramme décisionnel**
 - ✓ Connaître le rôle de chaque interlocuteur.
 - ✓ Identifier l'impact de chaque interlocuteur dans le processus de décision.
 - ✓ Positionner chaque interlocuteur dans l'organigramme décisionnel.
- **La proposition commerciale :**
 - ✓ Faire la différence entre devis et proposition commerciale.
 - ✓ Connaître les étapes clés de la structure de proposition commerciale.
 - ✓ Construire une proposition lisible et attractive :
 - ✓ Construire des titres accrocheurs.
 - ✓ Concevoir des visuels impactants.
- **La soutenance commerciale :**
 - ✓ Connaître les étapes clés d'une soutenance commerciale.
 - ✓ Préparer ses soutenances commerciales.
 - ✓ Maîtriser l'argumentation commerciale.
- **Manager l'opportunité commerciale en mode projet :**
 - ✓ Identifier le chef de projet.
 - ✓ Communiquer auprès de l'équipe projet interne / externe.
 - ✓ Maîtriser l'opportunité tout au long du cycle de vente (taux de probabilité de signature).

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS :



Formation opérationnelle : équilibre entre apport théorique et mise en application. Au cours de la formation, les participants seront régulièrement mis en situation de vente (jeu de rôles, debriefing).

A l'issue de la formation, les participants recevront un livret méthode (support papier et/ou numérique) reprenant l'ensemble des éléments méthodologiques.

POUR QUI ? :



Toute personne ayant en charge le développement commercial (vendeur, ingénieur commercial, technico-commercial, attaché commercial, dirigeant d'entreprise).

DURÉE :



2 jours.

PRÉREQUIS :



Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LE MODULE SUIVANT :



La prospection téléphonique.