



PRÉREQUIS :

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

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).

LD Business Développement France

Conseil et formation en efficacité et performance commerciales

47 Bis rue du maréchal DE LATTRE DE TASSIGNY - 78570 ANDRÉSY
Siret : 813 782 265 00025 - N° de déclaration d'activité : 11 78 83040 78





POUR QUI ? :

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

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.

MODALITES D'ÉVALUATION INITIALE ET FINALE :

- Avant la formation : un questionnaire préalable à l'action de formation est envoyé aux participants afin d'identifier le niveau de connaissance et d'attente.
- A la fin de la formation : évaluation sous la forme de quiz ou de mise en situation. Questionnaire d'évaluation à chaud.
- A l'issue de la formation : questionnaire d'évaluation à froid (3 mois après) afin d'apprécier l'impact de l'action de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

- Formation intra ou sur mesure : validation du planning avec le client (commanditaire).
- Délai de réponse (obtention du devis et des conditions de formation) sous 24 à 72h.
- Délai d'entrée en formation : fonction de la date décidée avec le client.

LIEU ET DEROULEMENT DE LA FORMATION :

- En présentiel : dans les locaux du client ou dans un lieu réservé par le client.
- En distanciel : en classe virtuelle (outil Classilio, Teams ou Zoom).





NOTRE FORMATEUR(TRICE) :

- Formateur(trice) expert(e) en efficacité commerciale.

DURÉE :

- 2 jours (14 heures).

TARIF :

- A partir de 3 200€ HT pour un groupe de 3 à 10 participants.
- Pour une demande de formation sur mesure, nous consulter pour obtenir un devis.
- Tarifs hors frais de déplacement, hébergement et restauration pour les actions de formation hors Île-de-France.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement nécessaire de la formation (contenus, supports, modalités d'animation).
- Le référent handicap est David DIMBAS, 06.60.04.61.56, david.dimbas@ld-bd.fr

NOUS VOUS CONSEILLONS, EN COMPLÉMENT, LES MODULES SUIVANTS :

- La prospection téléphonique.
- Les fondamentaux de la vente.

CONTACT :

- Par mail : contact@ld-bd.fr.
- Par téléphone au 06 60 04 61 56.

