



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

5 rue des Cornettes - 27490 CLEF VALLEE D'EURE

Siret : 813 782 265 00033 - N° de déclaration d'activité : 28 27 03148 27





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'EVALUATION 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 3 600€ 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.

