

Dans les environnements compétitifs, la qualité de l'entretien de vente est toujours plus déterminante pour le succès : on ne gagne plus les affaires en présentant une liste de fonctionnalités ou d'avantages de son produit.

Les meilleurs Business Développeurs savent rendre l'autre « acheteur » de leur solution. La meilleure façon de valoriser son offre et de la rendre « transmissible » dans un contexte où les interlocuteurs sont nombreux et aux attentes diverses.

La formation « Maîtriser la gestion des affaires complexes » apporte des outils et méthodes éprouvés dans la conduite d'affaires complexes. Elle associe théorie et pratique (mises en situation et cas réels) pour permettre aux participants de mieux préparer leurs entretiens, d'améliorer leur investigation commerciale, de présenter efficacement leur solution, enfin de traiter les objections et conclure par des avancées décisives.

OBJECTIFS

- Donner aux participants les savoir-faire et comportements pour réussir les entretiens de vente de solutions innovantes dans des contextes complexes.
- A l'issue de la formation, les participants posséderont des méthodes et techniques pour :
 - Préparer un rendez-vous pour maximiser leurs chances de succès
 - Piloter et assurer le meilleur déroulement de l'entretien
 - Poser toutes les questions nécessaires, y compris les plus délicates
 - Faire adopter leurs solutions
 - Présenter leur offre de façon percutante
 - Découvrir et répondre aux besoins collectifs et individuels
 - Interpréter et traiter les objections du client
 - Obtenir un accord pour conclure l'entretien

PARTICIPANTS CONCERNÉS

- Ingénieurs, Consultants, Ingénieurs d'affaires ayant une activité de gestion et le développement d'affaires BtoB.
- **Important :**
 - La formation s'adresse à des professionnels en activité.
 - Les participants viennent avec des cas concrets d'entretiens récents ou planifiés.

PROGRAMME

- **Structure d'un entretien de vente de solution**
 - Le processus d'achat des clients
 - Les phases d'un entretien réussi
 - Cibler les profils (prospection)
 - Etablir la relation : le modèle R.P
- **Investiguer**
 - Les objectifs de l'investigation
 - Poser les questions délicates : les 3 phases
 - Faire adopter sa solution : « Douleur/Envie »
 - Traiter les questions prématurées
- **Présenter la solution**
 - Quand argumenter
 - La séquence argumentaire offre – apports
 - Bénéfices entreprise et bénéfices personnels
 - Forme et style de la présentation
 - Détecter et gérer les signaux d'achat
- **Obtenir l'accord**
 - Conclure "sans rupture"
 - Les différents tests d'accord
 - Traiter les objections efficacement
 - Mener les actions post-entretien

Méthodes pédagogiques

- Avant la formation : méthodes "Pre-Course" et "Evaluation 3D" qui sont deux supports envoyés une semaine avant la formation. Le premier à pour objectif de préparer le stagiaire aux attendus de la formation et de lui faire préparer des cas et problématiques réels. Le second est un outil d'auto-évaluation qui permettra au stagiaire de mesurer les attendus de la formation au regard de ses compétences.
- Alternance de théorie et de pratique. Des études de cas et jeux de rôles spécifiques sont proposés pour chaque module, permettant la mise en pratique des outils étudiés.
- Techniques du "RP", du système d'investigation "Douleur/Envie" et "Spin", et de la "conclusion sans rupture". Toutes ces techniques s'appuient sur des cas réels du monde de l'industrie, du services et des TIC.

Responsable pédagogique

▪ M. Jean-Christophe CHAMAYOU
Diplômé de l'ESICI (Ecole Supérieure des Ingénieurs Commerciaux en Informatique)
Responsable de programme Business et Management à l'ECP – Executive
Expert en système d'évaluation et développement de modèles pédagogiques
Fondateur de Lafayette Associés

Dates

- Du 18 au 19 mars 2009
- Du 20 au 21 octobre 2009
(2 jours : 14 heures)

Lieu

- Paris ou Châtenay-Malabry (92)

Conditions de participation

- Réf. BD01 : 1 560 € HT
(Restauration offerte)

Information & inscription

- Nathalie Glaziou
- Tél. : + 33 (0)1 41 13 14 05
- E-mail : info@cf.ecp.fr

Développer un programme "sur-mesure", nous consulter