

Techniques de ventes complexes

Ou comment élaborer une vraie stratégie gagnante

- ✓ Analyser les différentes données essentielles d'un compte
- ✓ Identifier les facteurs positifs et négatifs qui influencent une vente
- ✓ Comprendre les besoins d'entreprise et personnel de chaque interlocuteur
- ✓ Apprendre à reconnaître les différentes rôles décisionnelles des interlocuteurs
- ✓ Apprendre à évaluer votre relation avec chaque intervenant
- ✓ Utiliser, minimiser, maximiser ou éliminer les facteurs d'une vente
- ✓ Apprendre à anticiper et gérer les obstacles à venir
- ✓ Mettre en place un plan d'actions, les étapes clés, le timing
- ✓ Définir les objectifs intermédiaires de chaque action



Objectif de la formation

Acquérir les techniques nécessaires pour identifier les besoins d'une entreprise où les leviers décisionnels sont multiples et complexes.

Apprendre à mettre en place une véritable stratégie afin de connaître les besoins de chaque interlocuteur Influent d'une vente et d'y répondre par les avantages appropriés de votre offre.

Méthode pédagogique

Ces différentes phases peuvent être personnalisées à l'environnement de l'entreprise.

De la préparation de l'entretien à la phase de décompression, les intervenants élaborent un travail de groupe spécifique à l'entreprise.

Entraînement sur études de cas réels liés aux « métiers » du commercial, travail en groupe sur des cas d'entreprises, Jeux de rôles **Vidéo** commentés..

Livrable : **Manuel de formation pédagogique**

Durée et lieu : 3 jours

2 journées de techniques et une journée de training et de travail spécifique sur des cas réels.

En entreprise ou tout autre lieu proposé par CDL développement. **PARIS & Province.**

Tarifs & frais : 1.800,00 € HT/Pers.

Sur simple demande, nous vous communiquons immédiatement le coût d'une prestation au sein de votre entreprise. **PARIS & Province**
Frais de repas en supplément.

Financement possible :

FAFIEC – OPCA – AGEFOS – DIF

Nous vous aidons à monter votre dossier !

Contacts

Demandez Joanna HIM pour toute information complémentaire au **06.71.60.79.17**

Mail : christian@cdldeveloppement.fr