

Pack 3 – La vente Pro (Stratégique)

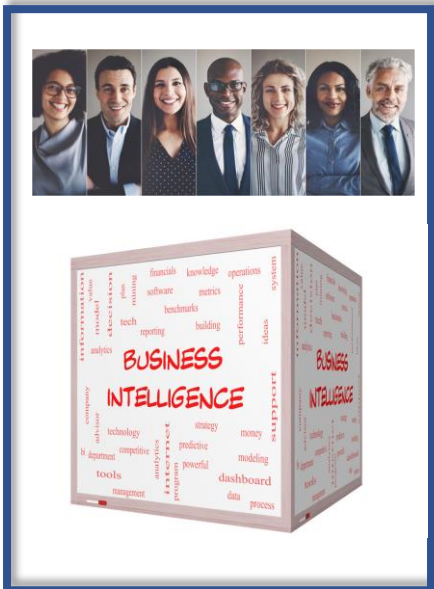
Durée : 3 journées (2+1)

Lieux : Ile de France – Région **Public** : Commerciaux KAM – Managers commerciaux **Groupe** : 9

Objectif : Maîtriser la méthodologie d'une vraie tactique de vente quand c'est « complexe » et que les enjeux sont importants

Méthodologie : Théorique & pratique – 2 journées de techniques & 1 journée *de travail en commun* pour travailler un plan de compte client personnel

Coûts : Nous consulter



Un Pack pour maîtriser une vente stratégique

Pour se donner toutes les chances de décrocher une affaire à fort enjeux, il est incontournable de mettre en place une véritable stratégie d'approche et de vente. La multitude des interlocuteurs, « propriétaires » de la décision ou pas, les différents besoins d'entreprise et personnels, les leviers d'achats et les influences rendent ce type de vente complexe et difficilement lisible. Nous apprenons à construire une tactique et manager un plan de compte avec vous et pour vous.

Un dispositif pour

- Identifier les informations sur le client (Externes, internes, personnelles)
- Préparer ses techniques de questionnement par typologie
- Utiliser les réseaux sociaux
- Identifier les fonctions et les rôles des interlocuteurs cibles
- Répertorier les leviers d'achats de chacun et les zones d'influence
- Gérer et anticiper les obstacles
- Présenter ses capacités « d'offres » au moment opportun
- Construire un plan de compte
- Partager sa vision stratégique en interne

Un appui à distance

De façon collective ou individuelle, utiliser l'intervention du formateur à distance (*Visio*) pour des sessions de travail, de mise en application d'un plan de compte, d'aide stratégique

