

**CDL** | développement

L'essentiel de la formation vente stratégique



# CDL | développement

## La vente stratégique

**Objectif :** Acquérir les techniques nécessaires pour mettre en place une stratégie de vente, identifier les besoins d'une entreprise où les leviers décisionnels sont multiples et complexes.

- ✓ **Lieu de formation :** Présentiel (dans vos locaux ou lieu à définir) & A distance (possible).
- ✓ **Pré-requis :** Compétences en vente BtoB, négociation, synthèse et planification de projets requises pour une fonction de vente BtoB réussie.
- ✓ **Public :** Toute personne ayant une fonction commerciale de développement sur des clients ou des prospects.
- ✓ **Durée :** 7 heures.
- ✓ **Tarifs intra :** 4.500 € HT

### Moyens pédagogiques :

Partage de documents et supports pédagogiques (Word, Powerpoint, Excel) pendant les sessions pour intégrer, relire les concepts évoqués. Ecran, téléphone, Paper Board. Les supports pédagogiques sont transmis en totalité à l'ensemble des participants à l'issue de sessions de formation. Les plans de comptes pré-établis permettent d'appliquer la méthode et de s'exercer sur des comptes clients existants.



### Pédagogie

La pédagogie mise en œuvre doit inciter le stagiaire à s'impliquer fortement dans son travail et donc devenir acteur responsable de sa formation, motivé par ses propres progrès. Les échanges doivent permettre de travailler les besoins spécifiques du stagiaire et d'adapter la formation à son rythme. **Méthode interactive et structurée qui permet :**

- > Identifier les informations sur le client
- > 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 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

## Programme détaillé

### JOUR 1 matin

- Tour de table et présentation « croisée » des stagiaires
- Rappel des objectifs du stage en 7 points
- Définition et importance des « facteurs clefs » d'un compte
- Exercice par groupe sur un compte client  
(Facteurs Externes-Internes-Personnels)
- Identification des facteurs en « faveur » et en « défaveur »

### JOUR 1 après-midi

- Comment utiliser les facteurs clefs de façon stratégique
- Comment commencer à construire une stratégie gagnante
- L'identification d'un « sociogramme »
- Les différents rôles des interlocuteurs cibles

### Accessibilité

Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation).



i

### Méthodes d'évaluation des acquis

Les exercices de mise en situation à chaque module du programme vont permettre au formateur d'évaluer les acquis grâce à une écoute et une observation active pour identifier le vocabulaire utilisé, le comportement, l'approbation et l'application de la méthodologie. La mise en place de « plans de comptes clients » en cours d'avancement permettant d'appliquer la méthode individuellement et en groupe. L'appui et le coaching du formateur permettant d'évaluer les acquis des stagiaires en situation.



i

# CDL | développement

## La vente stratégique

### JOUR 2 matin

- Les différents types de besoins (Entreprise/Personnels)
- Identifier les 3 besoins d'entreprise (les 3R)
- Identifier les besoins personnels (SACOL)
- L'art du questionnement ou comment détecter les besoins d'un client
- Les 6 typologies de questions

### JOUR 2 après-midi

- Comment qualifier un lead : le questionnement
- Identifier un besoin (explicite ou implicite)
- Les 6 typologies de questionnement
- La mise en pratique et les appels en direct sur les prospects
  - o Coaching individuel et collectif par le formateur

### JOUR 3 matin

- Le rappel des thématiques vu les Jours 1 et 2
- Questions/réponses
- L'identification des comptes clients/prospects à travailler
- Définition des groupes de travail et de l'objectif de la journée
- Début du travail et mise en application de la méthode

### JOUR 3 après-midi

- Travail et mise en application de la méthode (Appui et conseils du coach)
- Construction du plan de compte/groupe
- Présentation du travail accompli par le rapporteur/groupe
- Questions/réponses/commentaires
- Tour de table



## Besoin d'informations supplémentaires ?

Contactez-nous directement au :

**+33 6 71 60 79 17**

Nous vous rappellerons dans les 24h.

