

Formation ventes d'affaires / ventes complexes

Transformer vos projets en ventes

Durée : 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des stagiaires

- Technico-commerciaux spécialisés
- Ingénieurs d'affaires
- Chargés d'affaires

Prérequis

- Une première expérience de la vente B2B

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les fondamentaux de la gestion de projet et sa vision globale d'une affaire
- Connaître les règles de la revue d'affaires
- Identifier la valeur ajoutée de son offre pour se différencier
- Développer son leadership interne et externe pour convaincre et conclure des affaires

Contenu de la formation

- Identifier les conditions d'une gestion de projet maîtrisée
 - Différencier les ventes complexes (ou ventes d'affaires) des ventes transactionnelles
 - Connaître le triptyque de la gestion de projet
 - Reconnaître les phases d'une vente complexe en planifiant les jalons du projet
 - Connaître et utiliser le 7S pour comprendre la "bulle" du client
- Connaître les fondamentaux de la revue d'affaires
 - Mettre en avant les 3 objectifs principaux de la revue d'affaires
 - Maîtriser l'exercice de questionnement de la revue d'affaires
 - Connaître comment utiliser la matrice GO / NO GO pour traiter les demandes
- Construire et présenter ses propositions commerciales pour emporter des affaires
 - Travailler en équipe dans la construction de ses propositions
 - Connaître, étudier et comparer les offres des concurrents
 - Construire des argumentaires différenciants
 - Dégager la valeur ajoutée de la solution proposée

H2R Formation et Conseil

1140, rue Ampère - CS80544 Actimart
13594 Aix-en-Provence
Email: contact@h2r-formation.com
Tel: 04 42 16 48 20



- Développer son leadership pour conclure des ventes d'affaires
 - Agir en leader avec les grands principes du L.E.T.
 - Communiquer avec les équipes internes tout au long du processus d'une vente complexe
 - Préparer son grand oral de présentation de son offre en solo ou en équipe
 - Garantir la transmission et/ou le suivi des informations pour déployer la solution chez le client

Organisation de la formation

Formateur

Richard Oberti - Consultant formateur Directeur associé, 30 ans d'expérience en France et à l'international

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques.
- Etude de cas concrets propres à l'entreprise.
- Quiz en salle online sur une plateforme collaborative.
- Mise à disposition en ligne de documents supports de fin de formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales et écrites (QCM).
- Formulaire d'évaluation à chaud de la formation sur extranet dédié pour chaque stagiaire.
- Formulaire d'évaluation à froid de la formation sur extranet dédié pour chaque stagiaire.
- Attestation descriptive personnalisée de fin de formation.

Programme complémentaire à cette formation

- Formation « Développer l'efficacité de la prescription »