

# 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](mailto: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 »