



VENDRE DES PROJETS A FORT ENJEU

PUBLIC

- Toute personne vendant des projets à fort enjeu, menant des négociations de haut niveau ou vendant des équipements, des solutions, des produits ou des services nécessitant un processus commercial long et complexe

PREREQUIS

- Expérience de la vente

MODALITES PEDAGOGIQUES

- Études de cas, travaux dirigés
- Mises en situations professionnelles

Méthodes pédagogiques multimodales :

55 % présentiel
10% supervision et accompagnement individuel
35% ressources numériques

MODALITES DE SUIVI ET D'EVALUATION

- Mises en situations
- Etudes de cas

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Mieux comprendre la situation du client ou prospect : contexte, stratégie, enjeux, gains potentiels, niveaux décisionnels
- Mettre en œuvre un processus de vente gagnant de « ventes longues » et multi-interlocuteurs
- Définir et mettre en œuvre un plan de développement personnel pour améliorer ses performances commerciales

PROGRAMME

Vendre des projets à fort enjeu – 2 jours

Mieux comprendre la situation du client/prospect
Motiver par les problèmes à résoudre
Stimuler l'intérêt grâce aux résultats espérés
Adapter son argumentaire aux besoins explicites
Accroître la motivation du client par des questions d'implication

Mieux se connaître – 1 jour

Repérer ses points forts et ses axes de progrès
Mettre en place un plan d'actions de développement personnel



1 890 € HT
par personne



1 participant



3 jours



Planification sur commande