

Vente Complexe



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Alternance entre minis apports théoriques et exercices de consolidation. Applications pratiques au travers de cas concrets.

POPULATION CONCERNÉE

Tout commercial confirmé travaillant une clientèle de Grands Comptes.

Durée : 3 jours + 1 jour

Groupe : 8 à 12 participants

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS DU SÉMINAIRE :



A l'issue du séminaire les participants seront capables :

- D'identifier les approches commerciales qui répondent aux règles de la Vente Complexe ;
- De mener à bien une réflexion stratégique ;
- De structurer leur démarche en complétant au fur et à mesure leur dossier de suivi ;
- De comprendre la logique de Cycle d'Achat et la complémentarité avec leur Cycle de Vente ;
- D'identifier en permanence leur degré d'avancement et leurs positions de force ou de vulnérabilité ;
- D'anticiper et de définir clairement leurs priorités d'actions.

THEMES ABORDES :

- ❖ Les 3 règles de base qui président à la mise en place d'une approche Complexe ;
- ❖ Fondements de la réflexion stratégique ;
- ❖ La notion d'Organigramme et de Sociogramme et l'identification des rôles joués par les différents interlocuteurs du circuit de décision ;
- ❖ Les différentes phases du Cycle d'Achat et les comportements de vente adaptés ;
- ❖ Identification de la concurrence en place et leur positionnement tant vis-à-vis des interlocuteurs du circuit de décision que de nous ;
- ❖ Intégration du SWOT dans la réflexion globale et détermination des plans d'actions correspondants ;
- ❖ Mise en pratique sur leurs cas concrets.