

Vendre la valeur de vos solutions (exemple du programme)

Public : toute personne en contact direct avec des clients dans un environnement de vente B2B

Pré-requis : aucun

Modalités de la formation : La formation uniquement en intra-entreprise se déroule en présentiel ou à distance.

A titre indicatif, sa durée est de 2 jours.

Objectifs : A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Mener des entretiens de vente impactants dès le 1er contact
- Qualifier un nouveau projet chez un prospect ou un client existant
- Différencier son offre de ses concurrents
- Établir une proposition de valeur
- Vendre la Valeur aux décideurs

Programme de la formation (à titre d'exemple) :

1^{ère} journée :

- Aligner le processus de vente au processus d'achat du client
- Préparer et poser des questions de découverte pertinentes
- Découvrir les enjeux clés des parties prenantes et les problèmes associés
- Identifier les capacités différenciantes de vos solutions par rapport à vos concurrents
- Qualifier et quantifier la Valeur Business

2^{ème} journée :

- Identifier et accéder aux personnes de pouvoir tout au long du cycle de vente
- Élaborer un plan d'actions mutuel et formalisé
- Evaluer une opportunité en cours à partir d'un outil simple et puissant
- Préparer une Introduction impactante et crédible
- Structurer l'entretien de vente
- Mener des entretiens de qualification sur la base d'études de cas réels

Lieu de la formation : dans vos locaux ou dans un lieu extérieur choisi au par vos soins. Le client communiquera les modalités d'accès aux participants 15 jours avant la date de la formation.

Outils pédagogiques : Ordinateur portable, vidéoprojecteur, paperboard, vidéo, support de cours papier ou digital, tour de table au démarrage et questionnaire de satisfaction à la fin de la formation

Modalités d'accès à la formation : 2 à 4 mois après votre demande, selon votre contexte et notre disponibilité

Accessibilité aux personnes handicapées / Situation de handicap : Si la situation nécessite des aménagements particuliers, merci de contacter la référente Dominique Hans : dominique.hans@performhans.com.

Prix de nos prestations : Votre demande fera l'objet d'une analyse de vos besoins qui nous permettra d'élaborer une proposition personnalisée (durée, contenu, modalités, coûts) sans aucun engagement de votre part.

Pour construire ensemble la solution de formation qui vous correspondra au mieux, formulez votre demande sur la page contact de notre site internet ou contactez directement Dominique Hans au +33 (0)6 10 28 33 79.