

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 (soit un minimum de 14 heures).

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

- Mener des entretiens de vente impactants dès le premier contact
- Qualifier un nouveau projet chez un prospect ou chez un client existant
- Différencier son offre de ses concurrents
- Vendre la Valeur de votre offre
- Accéder aux décideurs
- Construire et mener un plan jusqu'au closing

Programme de la formation (à titre d'exemple) : le programme sera élaboré selon votre contexte et l'analyse de vos besoins

1^{ère} journée :

- Aligner votre processus de vente au processus d'achat du client
- Découvrir les enjeux clés que votre solution adresse et les problèmes associés
- Identifier les capacités différenciantes de vos solutions par rapport à vos concurrents
- Qualifier et quantifier la Valeur Business
- Préparer et poser des questions de découverte pertinentes pour optimiser la phase de qualification

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
- Structurer l'entretien de vente
- Préparer une introduction crédible
- 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 par vos soins. Le client communiquera les modalités d'accès aux participants 15 jours avant la date de la formation (convocations, plan d'accès, restauration...).

Outils pédagogiques : Ordinateur portable, vidéoprojecteur, paperboard, vidéo, support de cours papier ou digital, tour de table, icebreaker (brise-glace) à l'entrée en formation

Evaluation des acquis en cours et en fin de formation : Par des exercices, des études de cas, des mises en situation et des jeux de rôle spécifiques au contexte professionnel des participants. Un questionnaire d'auto-évaluation anonymisé sera soumis aux participants au début et à la fin de la formation.

A l'issue de la formation : Evaluation de la formation par les participants. Un certificat de réalisation est remis à chaque apprenant

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 handicap de l'organisme de formation 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 correspond 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 ou envoyez-nous un email à : contactezperformhans@performhans.com.