

La vente des produits complexes

❖ ORGANISATION DE CETTE FORMATION

Durée : 2 jours

1er jour : 9h30 / 12h30 - 13h30 / 17h30

2ème jour : 9h / 12h30 - 13h30 / 17h

❖ PUBLIC CONCERNE

Chargé d'affaires, ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux

❖ OBJECTIFS DE CETTE FORMATION

- > Comprendre les techniques de négociation d'affaires dont la complexité résulte de la globalité de l'offre et de l'hétérogénéité des interlocuteurs
- > Identifier et argumenter ses points forts
- > Définir un plan d'action

❖ THEMES ABORDES

- > Spécificité de la vente complexe :
 - Définition
 - Pourquoi
 - Conséquences
- > Les différents visages du commercial :
 - Le Consultant
 - Le chef d'Orchestre
 - Le Vendeur
 - L'Homme d'Affaires
- > Connaissance de l'offre :
 - Caractéristiques de l'entreprise
 - Caractéristiques de l'offre produit/service
 - Les avantages de l'offre et ses bénéfices
- > La connaissance du marché :
 - Le fichier
 - La segmentation
 - Les cibles prioritaires
- > L'entretien :
 - Présentation
 - Les sondages :
 - Directifs
 - Non-directifs
 - L'écoute
 - L'argumentation
 - L'évaluation :
 - Acceptation
 - Scepticisme
 - Indifférence