

Vendre aux directions

Détail de la formation

Public : Participants de cette formation vente direction, management, force de vente, personnels à vocation commerciale ou marketing, chefs de projet.

Préalable de cette formation vente

Connaissances de base en techniques de vente et en techniques d'approche client.

Programme Vendre aux directions

Au-delà des principes et techniques de base de la vente, les participants sauront, à l'issue de cette formation, pourquoi s'adresser directement aux décideurs et comment procéder pour optimiser le processus de vente.

Contenu de cette formation vente

- Le contexte et les acteurs.
- La pratique.
- Conclusion.

Exercice Jeux et simulations sur chaque étape.

Programme de cette formation vente :

- Le contexte et les acteurs.
- Les profils, les motivations de ces dirigeants, leurs objectifs.
- Les cadres supérieurs.
- Étude de quelques définitions de fonction cadre.
- Comment analyser un processus de décision.
- Qui est décisionnaire.
- La décision est consensuelle.
- Pourquoi impliquer la Direction générale.
- Avantage et inconvénients.
- Le relationnel, comment se servir des relations et connaissances.
- La qualité de l'intervenant et l'enjeu de la vente.

Exercice

La pratique- Rappels sur les " 5 C ", des étapes d'un processus de vente.
Comprendre, conclure, conforter, contacter, convaincre.

- La décision d'impliquer un dirigeant et le processus d'implication
- Les arguments à utiliser devant un dirigeant.
- Aspects pratiques : que faut-il lui dire pour attirer son attention, l'intéresser, le convaincre.
- Les objections typiques des dirigeants.
- La prise de rendez-vous téléphonique.
- La gestion de l'assistante.
- Les erreurs à éviter.

Exercice Jeux et simulations sur chaque étape.