

## Développer ses techniques de vente - Niveau 2

### Maîtriser les techniques de vente stratégique

#### ■ OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Intégrer les principes de la vente stratégique
- Mettre en œuvre les bonnes pratiques en terme d'outils, de méthodes et de comportements.

#### ■ OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de :

- cibler et qualifier un prospect
- prendre contact
- caractériser une vente stratégique
- préparer et négocier une vente stratégique, selon les règles de l'art
- traiter une réclamation, après la vente

#### ■ PUBLICS VISÉS

Employés, Maîtrise,  
Encadrement

#### ■ PRÉREQUIS

Développer ses  
techniques de vente -  
Niveau 1

#### ■ DURÉE

10 heures (variable en  
fonction des objectifs)

#### ■ MODALITÉS

Intra, présentiel

#### ■ PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

La formation se déroule en 3 temps.

##### Partie 1 : Qualification d'un VIP

- qualifier un contact sur les réseaux sociaux professionnels :
  - faire des recherches sur les entreprises
  - rechercher des informations professionnelles sur les personnes
- les participants doivent qualifier un influenceur et un acheteur.

##### Partie 2 : Mettre en œuvre un pitch

- élaborer un pitch
- se présenter lors d'un cocktail afin d'obtenir le plus de rendez-vous possible :
  - engager une conversation, se présenter
  - nouer une relation agréable

##### Partie 3 : Vente stratégique

- définition et concepts : Coût global de possession, retour sur investissement, concessions et contreparties, valeurs perçues, cartes de négociation
- analyse
- application
- gestion des réclamations

##### Conclusion

- zoom sur notions clés
- auto-évaluation

## ■ MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation se déroule à l'aide du jeu « Gagnant-gagnant ». Les participants répartis en équipe, découvrent les démarches et outils qui leur permettront de maîtriser les techniques de la vente stratégique.

La formation, à travers de nombreuses simulations et jeux de rôles, permettra aux participants de développer les compétences nécessaires à la réussite de leurs ventes stratégiques :

- identifier les acteurs VIP décisionnaires et influenceurs,
- savoir se présenter et devenir pour eux une source potentielle d'opportunités,
- déterminer et développer ses cartes de négociation
- conduire des négociations basées sur la simulation des KPIs du client.



## ■ SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

*(liste non exhaustive)*

- Fichiers audio
- Simulateur Excel
- Cartes
- Badges
- Fiches de rôle
- Dossier du participant
- Livret pédagogique (format électronique)

## ■ VALIDATION DE LA FORMATION

- Attestation de stage

## ■ ÉVALUATION DE LA FORMATION :

- Questionnaire de satisfaction (réponse aux attentes), en salle
- Évaluation à chaud (quiz de validation des acquis), en salle
- Évaluation à froid sous la forme d'un questionnaire, par entretien téléphonique ou sur site (sur demande)

## ■ PERSONNALISATION DE LA FORMATION

- Selon objectifs et éléments fournis par l'entreprise