



Vente et Développement des affaires - niveau 1

Plan de cours

Numéro de programme : RS.1F (1 jour)

Titre : Vente et Développement des affaires - niveau 1

Clientèle visée : Toute personne ayant des contacts avec des clients et futurs clients et qui désire maîtriser les techniques de vente.

Préalables : Aucun

Durée : 8 heures (en deux périodes distinctes)

Objectif pédagogique : Être en mesure de développer ses capacités de représentation basée sur une méthode axée sur la consultation et la vente de solutions.

Contenu du programme :

Style de décisions d'achats : Décrire un client/acheteur en fonction de la panoplie de comportements.

Compréhension des problèmes du client : Identifier les facteurs décisifs de succès du client pour comprendre ses priorités d'affaires. Déterminer les occasions d'affaires les plus importantes et positionner votre produit/service.

Liens (première partie) : Définir quelles sont les possibilités de création de liens internes entre les divers processus d'affaires du client et de votre offre de produit/service.

Différenciation : Apprendre comment différencier votre produit/service pour créer des liens entre un client et ses fournisseurs ou propres clients.

Prospection stratégique : Apprendre à effectuer de la prospection en vous adressant aux cadres supérieurs et aux responsables de processus d'affaires.

Vente et Développement des affaires - niveau 2

Plan de cours

Numéro de programme : RS.2F (1 jour)

Titre : Vente et Développement des affaires - niveau 2

Clientèle visée : Toute personne ayant des contacts avec des clients et futurs clients et qui désire maîtriser les techniques de vente.

Préalables : Avoir complété le programme : Vente et Développement des affaires - niveau 1

Durée : 6 heures

Objectif pédagogique : Être en mesure de créer une stratégie gagnante de vente basée sur une méthode axée sur la consultation et la vente de solutions.

Contenu du programme :

Qualification : Apprendre à évaluer la valeur réelle d'une opportunité de vente avant d'investir temps et argent.

Stratégie : Identifier et choisir la meilleure stratégie de vente et vaincre la compétition.

Positionnement politique : Analyser la structure politique de l'organisation de votre client et comprendre ses effets sur votre opportunité de vente.

Plan de vente: Créer, tester et représenter un plan de vente spécifique à une de vos opportunités de vente.

E-mail: info@developpement8020.com