

Vendre l'offre globale

– Problématiques :

- Passer d'une vente de produit à une offre globale ou vente de solution
- Le commercial est trop dans une logique et une culture techniques et pas assez à l'écoute du besoin du client et de sa problématique
- Le commercial est plus tourné vers une vente d'un produit qu'une vente conseil

– Objectifs :

- Développer une démarche d'audit et de diagnostic face à la problématique du client
- Avoir un rôle de conseil pour apporter une solution « évolutive »
- Fidéliser le client avec une logique de construire une solution par brique

– Population concernée :

- KAM
- IC
- Middle management

– Méthode pédagogique :

- Diagnostic amont
- QCM pour rafraîchir certaines données liées aux solutions apportées
- Travail de groupe sur les facteurs clés de succès de l'offre concernée
- Travail de groupe sur le CAB de l'offre concernée et de son environnement
- Travail de cas clients pour qualifier des sociogrammes
- Création d'un guide d'entretien
- Création d'une présentation « type » d'une offre globale
- Mise en forme d'un plan d'action

Vendre l'offre globale

– Contenu :

- Définition du commercial sur le plan du savoir, savoir-faire et du savoir être
- Les phases clés de la vente conseil
- Les facteurs clés de succès de l'offre globale
- Gestion des gros clients :
- Qualification des interlocuteurs via le sociogramme
 - Inventaire des fonctions
 - Schéma d'organisation
- Structuration de l'entretien
- L'exploitation du « soncas »
- Le concept de négociation et le traitement des objections
- Les techniques de présentation d'une offre globale

– Durée :

- 2 jours + 1 jour

– Références :

- Gunnebo
- Chubb

Exponentiel

Espace Européen Bat G - Allée Claude Debussy - 69130 Ecully – 04 72 18 04 44

19 rue du Général Foy – 75008 Paris – 01 44 90 81 20

www.exponentiel.fr