

Négociation complexe



OBJECTIFS

- ➔ *S'approprier les 3 piliers*
- ➔ *Appliquer les 6 étapes pour une approche commerciale grands comptes*
- ➔ *Construire et défendre une proposition de valeur en réponse aux besoins spécifiques du client*

■ DIFFÉRENCIATION LES 3 PILIERS DE LA VENTE CONSULTATIVE

- *Comment adopter une attitude proactive*
- *Alignement : équipe commerciale et équipe opérationnelle travaillent ensemble*
- *Positionnement : crédibilité et légitimité de mon offre*
- *Différenciation : l'équipe achat perçoit le caractère unique de la valeur apportée par votre offre*

■ LES 7 COMPOSANTES D'UNE PROPOSITION DE VALEUR

- *Les enjeux et pressions sur le marché du client*
- *Les stratégies opérationnelles mises en œuvre par le client*
- *Les obstacles à anticiper*
- *Les services qui peuvent booster les stratégies du client*
- *Quels sont les plus de nos offres ?*
- *Quelles références en attestent ?*
- *Qu'est-ce qui fait le caractère unique de notre offre ?*

Une attestation de formation est fournie suite à l'évaluation des acquis contrôlés tout au long de la formation

- ❑ **PARTICIPANTS:** Toutes personnes ayant une fonction commerciale, du débutant à l'expérimenté.
- ❑ **TARIFS 878 € net de taxes comprenant**
 - 1 rendez vous téléphonique de diagnostic.
 - 2 journées d'apports théoriques espacées d'un mois pour éprouver l'efficacité des solutions proposées.
 - 1 rendez vous téléphonique de bilan.