



**Maîtrise des Ventes
Complexes pour PME
Industrielles et Grands
Comptes**



OBJECTIFS DE LA FORMATION ET COMPETENCES VISEES :

Au terme de cette formation, les participants seront aptes à comprendre et à mettre en pratique une stratégie de vente complexe adaptée aux besoins spécifiques des PME industrielles et des grands comptes. Ils acquerront une maîtrise approfondie des différentes phases de vente, depuis la découverte des besoins clients jusqu'à la concrétisation et le suivi de la vente, avec un accent particulier sur la construction d'approches basées sur la valeur.

A l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

Compétence d'analyse : les participants seront en mesure de réaliser un diagnostic précis des besoins et des défis spécifiques de leurs prospects, permettant ainsi d'identifier clairement les opportunités de vente complexes. Ils sauront également analyser le retour sur investissement des solutions proposées pour convaincre efficacement les décideurs.

Compétence technique : les apprenants seront capables de concevoir et de présenter des offres personnalisées qui répondent de manière concrète aux problématiques identifiées lors de la phase de diagnostic. Ils acquerront les compétences nécessaires pour élaborer des stratégies de négociation adaptées et mettre en place un suivi post-vente rigoureux afin de maximiser la satisfaction client et fidéliser la clientèle.

Ces objectifs et compétences visent à équiper les participants avec les outils et connaissances nécessaires pour naviguer avec succès dans le paysage complexe des ventes B2B, en mettant l'accent sur la **création et délivrance de valeur** pour les clients et la construction de relations commerciales durables.



PUBLIC

Responsable Commercial, commerciaux, assistante commerciale.

PRÉ-REQUIS

Aucun

MODALITES

Formation en distanciel composée d'une partie de formations individuelles et d'une partie en formations collectives à distance sous la forme d'échanges téléphonique ou de webinars participatifs ou en format présentiel.



HORAIRES

Les formations individuelles et collectives seront à programmer avec le formateur du lundi au vendredi entre 9H et 17H.

DURÉE

35 heures.

LIEU

Formation à distance ou présentiel.

DATES

A définir avec le client.



MÉTHODES ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules

MODALITES D'ÉVALUATION

- QCM/Quizz
 - Grille d'évaluation
 - Travaux pratiques
 - Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
-
- Echanges avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats



Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présence signées par le stagiaire et le formateur et par session de formation
- Attestation d'assiduité mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation

Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation



COÛT DE LA FORMATION

735,00 € HT la journée ou 367,00 € HT la demi-journée

Accessibilité aux personnes handicapées : formation en ligne

Pour toute information complémentaire contactez notre [réfèrent handicap](#)

N° déclaration d'activité : 11 75 68210 75 ce numéro est enregistré auprès du préfet de la région Île de France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Mise à jour : 04 / 2024

Formation distancielle ou présentielle



Plusieurs financements sont possibles



Formation en télé-présentiel ou présentiel



Durée du module : 5 jours



Formation qualifiante



CONTENUS DETAILLÉS DES MODULES DE FORMATION :

⊖ Module Découverte :

Objectif module : susciter l'intérêt et fournir un contexte général sur les ventes complexes, en insistant sur leur importance stratégique pour les PME industrielles et les grands comptes.

Roadmap :

- Introduction aux ventes complexes et à leur importance
- Identification des défis et opportunités pour les PME et les grands comptes
- Aperçu des compétences clés nécessaires pour réussir dans les ventes complexes

⊖ Module Diagnostic :

Objectif module : apprendre à évaluer les besoins des clients et à identifier les opportunités de vente complexes à travers un diagnostic précis.

Roadmap :

- Techniques de diagnostic pour comprendre les besoins des clients
- Approches pour identifier les opportunités de vente complexes
- Développement d'une proposition de valeur basée sur le diagnostic



⊖ Module Design (Offre) :

Objectif module : développer des offres personnalisées qui répondent aux besoins spécifiques identifiés lors de la phase de diagnostic.

Roadmap :

- Principes de conception d'offres personnalisées et percutantes
- Stratégies pour aligner l'offre sur les objectifs et défis du client
- Techniques de présentation de l'offre pour maximiser l'impact

⊖ Module Délivrer :

Objectif module : mettre en œuvre des stratégies efficaces pour concrétiser les ventes complexes et renforcer les relations client à long terme.

Roadmap :

- Stratégies de négociation et de clôture de ventes complexes
- Gestion et suivi post-vente pour assurer la satisfaction et la fidélisation des clients
- Développement d'un plan d'action pour l'amélioration continue des compétences en ventes complexes

Chaque module comprendra des activités interactives, des études de cas, et des exercices pratiques pour renforcer l'apprentissage et encourager l'application des concepts dans des contextes réels.

La structure et le contenu des modules sont conçus pour progresser de manière logique, en construisant sur les connaissances et compétences acquises à chaque étape pour atteindre l'objectif principal de la formation.

POUR EN SAVOIR PLUS

VOTRE CONTACT

Philippe DOREY Responsable de projet

Email : philippe.dorey@leadbtob.biz

stph.dijon@gmail.com

Mobile : +33 (0)7 67 02 32 43

STPH - 60 rue François 1er 75008 Paris

LEADBTOB est une marque de la société STPH

