

Bâtir une approche commerciale différenciée



Participants

Chefs des ventes, Commerciaux, Ingénieurs d'affaires...

Durée : 2 jours

Prix : 800 € HT/ personne
(hors frais de repas et d'hébergement)

Objectifs

- Faire la différence lors de négociations en ayant une approche et une offre tactiques pertinentes.
- Apprendre à construire une approche commerciale différenciée en fonction de la cible « clients » et de la concurrence.
- Savoir valoriser vos différences lors des négociations.

Méthodes pédagogiques

- Etude d'un cas concret.
- Exercices en groupe et individuels.
- Apports de connaissances.
- Préparation par chaque participant d'une approche différenciée pour une négociation à venir.
- Entraînement intensif à la présentation de son offre différenciée en négociation.
- Vidéo.
- Elaboration d'un plan d'action personnel par chaque participant.

Contenu de la formation

- **Les principes fondamentaux de la segmentation « clients »**
 - Les différents segments
 - Les critères de mesure d'un client
 - Comment obtenir les informations
 - L'impact sur l'élaboration d'une offre commerciale
- **Bâtir son offre différenciée**
 - Les comportements et attentes de chaque famille
 - La matrice des opportunités
 - La matrice des attentes
 - La matrice de positionnement concurrentiel
 - L'argumentation concurrentielle
- **L'offre différenciée en négociation**
 - Les clés de l'influence
 - La vente d'idées
 - La vente de solutions
- **Les exercices d'application**

Pour plus d'informations

Contactez-nous au
01.60.13.51.00

Les acquis

A l'issue de cette formation, vous savez utiliser les outils d'analyse tactique. Vous êtes capable d'élaborer une offre concurrentielle différenciée et valoriser vos atouts. Vous repartez avec des modèles d'outils et de démarches d'approche différenciée.