

STAGE

Réussir vos ventes de solutions en B to B

Vente conseil à valeur ajoutée : générer des relations à long terme

« Comprendre les objectifs stratégiques du client B to B, concevoir des solutions à valeur ajoutée, convaincre une diversité d'interlocuteurs de haut niveau : telles sont les dimensions de la vente de solutions B to B. Pour générer la confiance et la fidélité de ses clients et prospects, le commercial B to B se positionne en conseiller à forte valeur ajoutée, capable d'apporter des solutions qui servent les enjeux majeurs de son client B to B. Cette formation permet d'acquérir les méthodes, techniques et comportements pour maîtriser le processus commercial dans cet univers complexe. »

Pour qui ?

- Commerciaux spécialisés dans la vente de services sur-mesure et de solutions à valeur ajoutée aux clients B to B. Responsables grands comptes, Key Account Managers, Ingénieurs d'affaires.

Prérequis : maîtrise des techniques de vente.

Objectifs

- Approfondir sa connaissance du client et développer une approche globale.
- Comprendre le schéma décisionnel de son client.
- Démontrer sa valeur ajoutée par une approche conseil.
- Maîtriser les mécanismes financiers et présenter efficacement le retour sur investissement (ROI).
- Trouver l'accord gagnant-gagnant pour développer le partenariat à long terme avec le client.

Programme

1. Se positionner en conseiller du client

- Comprendre les spécificités de la vente de solutions B to B : cycle de vente long, circuits relationnels complexes.
- Identifier le circuit de décision et les jeux d'influence.
- S'adapter à une diversité d'interlocuteurs de haut niveau.
- Affirmer son leadership en passant de la dimension de vendeur à celle de conseil en solution à valeur ajoutée.
- Présenter son positionnement et son entreprise.

2. Diagnostiquer les besoins et enjeux du client B to B

- Identifier les enjeux majeurs pour le client, et les faire formuler par le décideur.
- Recueillir les informations clés : stratégie, besoins, contraintes, groupes décisionnaires.
- Qualifier le projet pour définir le "Go" "No go".
- Analyser le circuit de décision et faire adhérer les acteurs.
- Bâtir une stratégie d'approche du compte.

3. Élaborer et vendre une solution à forte valeur ajoutée pour le client

- Impliquer le client dans la construction de la solution.
- Répondre aux enjeux par la proposition d'une solution qui apporte de la valeur au client et qui se distingue des approches en place ou concurrentes.
- Exprimer et quantifier les avantages de l'offre en termes de valeur pour le client : l'approche R.O.I.
- S'appuyer sur ses alliés pour appuyer son argumentation.
- Surmonter le scepticisme et traiter les objections.

4. Générer un partenariat à long terme avec la vente de solution : points clés de la fidélisation du client

- Partager les risques dans une relation gagnant-gagnant basée sur les intérêts des 2 parties.
- Gagner et préserver la confiance du client.
- Définir les indicateurs de performance de la solution.
- Suivre la satisfaction client et établir les plans d'actions.

e-learning : Modules d'autoformation à distance qui peuvent être suivis pendant ou à l'issue de votre formation.

- Réussir l'analyse de son client stratégique
- Concrétiser un accord mutuellement satisfaisant

Les + de cette formation

- **Formation opérationnelle et personnalisée :** mises en situation, études de cas, conseils personnalisés.
- **Les meilleures pratiques du marché** par l'échange entre participants et les apports du consultant expert.
- **2 modules e-learning après la formation** pour parfaire la maîtrise de la vente de solutions B to B. Ils sont disponibles pendant un an pour assurer le suivi concret de la formation.

Votre animateur...

Spécialiste des ventes B to B, il intervient régulièrement en entreprise auprès de responsables de comptes et key account managers pour leur permettre de développer une approche conseil avec leurs clients.

e-learning : Modules d'autoformation à distance qui vous permettent d'approfondir et de compléter certains thèmes étudiés

2 JOURS		Paris	21 oct > 22 oct	Lyon				
Ref. 2975		21 jan > 22 jan 4 mars > 5 mars 15 avr > 16 avr 10 juin > 11 juin 15 juil > 16 juil 16 sep > 17 sep	21 oct > 22 oct 2 déc > 3 déc	6 mai > 7 mai 24 juin > 25 juin 7 oct > 8 oct 16 déc > 17 déc				
46 € ^{HT} Paris	1230 € ^{HT}							
40 € ^{HT} Régions								