

# ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays  
69300 Caluire-et-Cuire  
Email: anaissoragna@route2business.fr  
Tel: 0478725264



## Formation SDR – Sales Development Representative

*Prospecter et qualifier des leads*

*A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :*

- *Maitriser les spécificités de la vente de logiciels ou services numériques ;*
- *Détecter les réelles motivations d'achats*
- *Mener une découverte rapide et efficace*
- *Exprimer et argumenter la proposition de valeur de leurs offres ;*
- *Maitriser le cycle de vente de leur logiciel ou service numérique*
- *Tirer profil des outils et moyens à leur disposition.*

**Durée:** 14.00 heures (2.00 jours)

**Avis clients 2022:** En attente de vos avis !

### Profils des stagiaires

- Cette formation s'adresse aux personnes ayant une fonction « d'inside sale » ou de « back office » chez un éditeur de logiciels ou de services numériques.

### Prérequis

- Participer seul ou en équipe à la vente de solutions logicielles, disposer d'une connaissance de l'offre et des pratiques de l'entreprise.

### Objectifs pédagogiques

- Savoir qualifier un lead dans un contexte éditeur
- Prospecter avec efficacité
- Utiliser les outils de prospection à votre disposition
- Maîtriser les étapes de la vente d'un logiciel ou service numérique

### Contenu de la formation

- Compréhension de la valeur de mon logiciel ou service numérique
  - Compréhension du positionnement et Proposition Unique de Valeur
  - Stratégie de commercialisation de cette vente complexe
  - Facteurs clés de succès de la mise en œuvre
  - Exercice pratique : Exprimer la proposition de valeur de votre offre logicielles
- Principaux leviers de la vente à distance et facteurs clés de succès pour un SDR
  - Compétences et qualités nécessaires pour un SDR : attitude, écoute, état d'esprit
  - Particularités de la relation à distance
  - Scripts et outils d'aide à la vente
  - Le social selling – utilisation de LinkedIn
  - Vente de la valeur, des bénéfices

Date de mise à jour du programme : 20/01/2023

# ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays

69300 Caluire-et-Cuire

Email: [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)

Tel: 0478725264



- Exercice pratique : Rédiger un script d'appel sur une cible précise
- Définir un plan de prospection
  - Compréhension et organisation de son territoire commerciale
  - Définir des campagnes
  - Se donner des objectifs : Nombre d'appels, nombre de rendez-vous obtenus
  - Exercice pratique : Définir son plan de prospection
- Vente de logiciels ou services numériques : 4 étapes successives
  - La Préparation
  - La découverte
  - La réponse aux besoins
  - La conclusion
- Etape 1 : Préparation
  - Étudier l'entreprise : Son marché, sa position, ses forces et faiblesses, son organisation
  - Comprendre son interlocuteur, son pouvoir
  - Imaginer leurs contraintes et préoccupations
  - Définir l'approche
  - Exercice pratique : Rechercher toutes les informations nécessaires sur un prospect et définir son approche
- Etape 2 : Découverte
  - Explorer toutes les problématiques que l'entreprise et votre interlocuteur peuvent avoir
  - Approfondir : dimension budgétaire, calendrier, criticité, décideurs
  - Suggérer et montrer son expertise
  - Enrichir : proposer des alternatives, un autre angle de vue
  - Définir les facteurs clés de succès de l'affaire
  - Etablir et confirmer le périmètre
  - Jeux de rôle : premier entretien avec un prospect dans votre contexte
- Etape 3 : Réponse
  - Élaborer la proposition : fond et forme
  - Effectuer la démonstration
  - Faire émerger la valeur
  - Défendre sa proposition
- Etape 4 : Conclure
  - Présenter le prix
  - Obtenir l'engagement
  - Négocier pour conclure
  - Jeux de rôle : Entretien de négociation et conclusion de l'affaire dans un contexte CRM

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Pierre Choty

Consultant, Spécialiste en Management Commercial

@ : [pierrechoty@route2business.fr](mailto:pierrechoty@route2business.fr)

Tél : 06 62 38 88 75

Date de mise à jour du programme : 20/01/2023

## ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays  
69300 Caluire-et-Cuire  
Email: [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)  
Tel: 0478725264



Anais Soragna  
Responsable administratif / référent handicap  
@ : [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)  
Tél : 04.78.72.52.64

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

### Accessibilité

Formation à distance ou en présentiel, en intra-entreprise  
Pour les formations en ligne, une bonne connexion internet est indispensable.  
Pour tout besoin spécifique, merci de contacter notre référent handicap :  
Anais Soragna : [@anaissoragna@route2business.fr](mailto:@anaissoragna@route2business.fr) / 0478725264

### Delai d'accès à la formation

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 1 semaine avant le début de la formation.

Date de mise à jour du programme : 20/01/2023