

PROGRAMME DE FORMATION

Les objectifs

Cette formation permet aux participants de concevoir une stratégie d'approche d'une cible donnée auprès de contacts stratégiques pour faciliter la conclusion d'affaires complexes.
Le niveau de complexité est variable selon la capacité du client à spécifier des attentes précises face à des problèmes réels, et à percevoir la valeur ajoutée de la solution apportée par l'éditeur de logiciels.

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

- ▲ Définir une stratégie d'approche de son territoire commercial,
- ▲ Concevoir la vente complexe comme un processus,
- ▲ Maîtriser les étapes de la vente d'un logiciel pour aboutir à la signature,
- ▲ Tirer profit des outils et moyens à leur disposition.

Les animateurs de cette formation ont une forte expérience de la vente d'offres logicielles.

Publics concernés

Cette formation s'adresse aux personnes ayant une fonction dans le département commerciale d'un éditeur de logiciels (Directeur, Ingénieurs d'Affaires, Ingénieur Commercial) ou de Business Développement.

Pré-requis

Expérience de quelques années de la vente de solution complexe.

Moyens pédagogiques

La formation est à la fois théorique et pratique. Les concepts théoriques sont présentés par le formateur à l'aide de diapositives et illustrés par de nombreux exemples concrets.

Des exercices pratiques et jeux de rôle viennent renforcer la formation. Un support de cours complet en version papier et numérique.

- ▲ De nombreux exemples Editeurs de logiciels pour illustrer les concepts
- ▲ Des exercices pratiques corrigés sur les cas des entreprises participant à la formation
- ▲ Des jeux de rôle sur les différentes phases de la démarche commerciale d'un éditeur
- ▲ Des outils : Canevas plan de territoire et qualification d'une affaire
- ▲ Des animateurs ayant une forte expérience du monde du logiciel
- ▲ Travail personnel
- ▲ Salles de cours, vidéo projecteur et paperboard.

CONTENU DE LA FORMATION

Compréhension de la valeur de mon offre logicielle

Domaine d'Activités Stratégiques (DAS)
Compréhension du positionnement et Proposition Unique de Valeur
Stratégie de commercialisation de cette vente complexe
Facteurs clés de succès de la mise en oeuvre.

Principaux leviers de la Vente Complexe et facteurs clés de succès pour un éditeur de logiciels

Compétences et qualités nécessaires : attitude, écoute, état d'esprit
Complexité et technique et durée du cycle de vente
Le social selling - utilisation de LinkedIn
Vente de la valeur, des bénéfices
Gagner des affaires impose que toute votre entreprise soit alignée

Définition de sa stratégie commerciale - Le plan de territoire

Compréhension de ses objectifs commerciaux
Analyse de son territoire commercial
Identifier les cibles parmi les clients et les prospects - identifier les prescripteurs
Déterminer une stratégie, les voies tactiques et les moyens opérationnels nécessaires
Comprendre et s'appuyer sur les actions marketing
Formaliser son plan de territoire

Exercice pratique : Concevoir un plan de territoire d'un DAS logiciel donné en utilisant le canevas fourni

Vente complexe : 4 étapes successives

Préparation : Etudier et comprendre
La découverte des besoins : Comprendre pour agir
La réponse aux besoins : Construire pour gagner
La conclusion : Gagner et développer

Etape 1 : Etudier et comprendre son prospect

Etudier l'entreprise : Son marché, sa position, ses forces et faiblesses, son organisation
Comprendre son interlocuteur, son pouvoir
Imaginer leurs contraintes et préoccupations
Questionner pour mieux les connaître
Suggérer et montrer son expertise

Jeux de rôle : premier entretien avec un prospect dans un contexte logiciel de gestion (ERP)

Etape 2 : Comprendre pour agir

Explorer toutes les problématiques que l'entreprise et votre interlocuteur peuvent avoir
Approfondir : dimension budgétaire, calendrier, criticité, décideurs
Enrichir : proposer des alternatives, un autre angle de vue
Définir les facteurs clés de succès de l'affaire
Etablir et confirmer le périmètre

Etape 3 : Construire pour gagner

Estimer et qualifier notre capacité à répondre
Elaborer la proposition : fond et forme

Effectuer la démonstration du logiciel

Faire émerger la valeur
Défendre sa proposition

Jeux de rôle : Présentation de la proposition commerciale au client dans un contexte logiciel de gestion (ERP)

Etape 4 : Gagner et développer

Négocier pour conclure

Tenir ses engagements

Recetter

Etendre et capitaliser

Jeux de rôle : Entretien de négociation et conclusion de l'affaire dans un contexte logiciel de gestion (ERP)