

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

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

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
Tel: 0478725264



Anais Soragna
Responsable administratif / référent handicap
@ : 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 / 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