

Formation SDR – Sales Development Representative

Prospecter et qualifier des leads

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

- Maîtriser 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 ;
- Maîtriser le cycle de vente de leur logiciel ou service numérique
- Tirer profit des outils et moyens à leur disposition.

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Avis clients : 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

- Connaissance des produits et services
- Compétences en communication
- Techniques de prospection
- Négociation et persuasion
- Atteindre les quotas de leads qualifiés
- Utilisation efficace des outils CRM
- Amélioration du taux de conversion
- Collaboration inter-équipes

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

Date de mise à jour du programme : 07/01/2025

ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays

69300 Caluire-et-Cuire

Email: anaissoragna@route2business.fr

Tel: +33478725264



- 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
- Exercice pratique : Rédiger un script d'appel sur une cible précise
- 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

Adriana SHPAK

Formatrice et responsable pédagogique

Spécialiste dans la Vente, Stratégie de Commercialisation, Relation Client et Gestion des Grandes Comptes

@ : adriana@route2business.fr

Date de mise à jour du programme : 07/01/2025

ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays
69300 Caluire-et-Cuire
Email: anaissoragna@route2business.fr
Tel: +33478725264



Tél : 06.18.43.27.97

Pierre Choty
Consultant, Spécialiste en Management Commercial
@ : pierrechoty@route2business.fr
Tél : 06 62 38 88 75

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 : 07/01/2025