

Pour qui ?

Ingénieurs d'affaires et technico-commerciaux devant passer d'une logique de vente produit à une logique d'offre globale supposant l'animation d'une Équipe support.

Objectifs :

Concevoir une offre pertinente.
Apprendre les méthodes de pilotage pour mener à bien l'affaire.
Développer son leadership.



© Andres Rodriguez / Fotolia

Programme :

1. Engager l'affaire

- Comprendre le besoin du client, faire le benchmark des solutions existantes
- Elaborer le cahier des charges et générer des pistes d'idées à explorer
- Instaurer un contact client positif et s'assurer de disposer d'informations suffisantes pour que les attentes, contraintes et éléments clefs de la décision soient bien cernés

2. Réussir son développement commercial

- Organiser son travail, ainsi que celui des équipes support (groupe projet)
- Décider d'une stratégie commerciale et des actions prioritaires
- Mettre en place une relation partenaire avec le client
- Connaître les techniques pour proposer une offre attractive

3. Mobiliser l'équipe interne autour de l'offre à construire

- Informer, communiquer et dynamiser les membres de l'équipe projet
- Accepter de passer par « l'étape de la hache » (GO/NO GO)
- Si « feu vert », susciter motivation, engagement qualitatif et volonté de gagner
- Motiver et favoriser un soutien maximum dans la constitution de l'offre finale

4. Préparer efficacement sa présentation

- Travailler la valorisation de l'offre (facteurs différenciant) auprès du client
- Penser à anticiper les objections, éventuelles difficultés, et faire la check-list des supports indispensables
- Rôder sa soutenance orale (1 ou plusieurs interlocuteurs) et la travailler devant son sparring-partner

Les + pédagogiques :

- Animation de groupe intégrant : apports conceptuels, sensibilisation à l'évolution des métiers et posture.
- Cas concrets et partage de pratiques.

Commercial, Marketing et
Distribution