

WAS® - VENTE STRATÉGIQUE : OUTILS ET MÉTHODES

Optimiser les relations et les opportunités de vente avec les grands comptes.

De nos jours le quotidien des vendeurs est constitué de nombreux enjeux : des comptes peuvent être gagnés ou perdus au profit de la concurrence pour une année seulement, ou pour toujours.

Un environnement de travail en constante évolution rend plus importante que jamais la qualité de la relation avec les clients. Pour développer ces relations, vos commerciaux doivent vendre de manière stratégique et connaître parfaitement leurs comptes. Ils doivent pouvoir s'adresser à des interlocuteurs très divers, positionnés à différents niveaux hiérarchiques et opérationnels dans l'organisation du client. Ils doivent également utiliser des méthodes rigoureuses pour maîtriser les ventes et conserver leurs clients.

Le programme Winning Account Strategies répond à ces besoins.

Conçu pour les commerciaux et leurs managers possédant déjà de solides compétences commerciales, cet atelier propose d'appliquer une approche stratégique pour optimiser les opportunités de vente et les relations avec les clients clés.

Cette approche s'appuie sur un processus en cinq étapes et introduit des concepts, outils et tactiques que les vendeurs vont pouvoir utiliser pour construire des relations solides et durables avec leurs clients sur des marchés compétitifs.

Contenu et objectifs pédagogiques

Du fait de l'approche très interactive de l'atelier Winning Account Strategies®, les participants vont bénéficier d'un contenu simple, pertinent et applicable immédiatement dans leur quotidien professionnel.

Cet atelier :

- ▶ Propose des outils que les participants appliqueront dans chaque situation spécifique.
- ▶ S'appuie sur une variété de supports pédagogiques adaptés aux différents styles d'apprentissage des adultes.
- ▶ Fait appel aux connaissances réelles d'un compte et aux expériences des participants au fur et à mesure de leur découverte des outils et méthodes.

Grâce à cette approche très orientée sur les problématiques clients et sur la vision stratégique de la vente, les participants apprendront à :

- ▶ Découvrir un processus de développement de compte efficace au quotidien.
- ▶ Rechercher les informations clés permettant d'élaborer leur plan stratégique.
- ▶ Appliquer le processus de développement stratégique à un compte sélectionné.
- ▶ Bâtir un plan de compte stratégique incluant un objectif de vente centré sur le client et ses enjeux, et prenant en compte les interlocuteurs clés, les

facteurs d'influence, la stratégie et les étapes de la progression.

- ▶ Travailler la communication interne et la présentation de leurs plans de comptes.

Les bénéfices de cette formation

Votre entreprise pourra :

- ▶ Générer des revenus plus importants plus vite.
- ▶ Déployer des stratégies et tactiques d'acquisition et de fidélisation de nouveaux clients.
- ▶ Augmenter leur efficacité et leur impact sur les clients en devenant des conseillers stratégiques.

Vos managers pourront :

- ▶ Bénéficier d'outils d'analyse objective et rapide de la situation commerciale d'un compte.
- ▶ Déterminer des objectifs réalistes.
- ▶ Orchestrer des équipes de vente.

Vos clients pourront :

- ▶ Développer une relation pérenne avec un commercial qui comprenne leurs réalités et enjeux.
- ▶ Leur proposer des solutions adaptées à leurs besoins personnels et à ceux de leur organisation.
- ▶ Trouver une réponse à leurs enjeux professionnels.

Modalités

A qui s'adresse cette formation :

Aux commerciaux expérimentés et managers.

Durée de la session :

Session présentielle de 2 jours.

Taille des groupes :

De 6 à 12 participants.



A propos de Miller Heiman Group

Miller Heiman Group une Société Internationale leader dans le domaine de la performance commerciale et de l'excellence de la gestion des clients. Nos ressources sans équivalent et nos solutions proviennent de la combinaison de savoir-faire et d'expérience de marques puissantes qui constituent Miller Heiman Group - Miller Heiman, AchieveGlobal, Channel Enablers et Impact Learning Systems.

Ensemble, ces Sociétés ont adopté la conviction inébranlable que la meilleure approche de l'engagement du client est celle qui est collaborative et guidée par les enjeux et besoins spécifiques de chaque client.

Soutenue par l'expérience pragmatique de praticiens des ventes passionnés, Miller Heiman Group procure un savoir-faire d'excellence et une expérience dans tous les aspects des processus de relation client et de vente. Nous travaillons avec des organisations dans tous les domaines d'activité, où qu'elles soient dans le monde, pour bâtir et entretenir des organisations hautement performantes, centrées client, en mesure de piloter une croissance profitable et de haut niveau.