



MAITRISER LA VENTE COMPLEXE

www.my-bt.fr

My
BT
BUSINESS TRAINING



MAÎTRISER LA VENTE COMPLEXE

RÉSUMÉ

La formation "Maîtriser la vente complexe" vise à équiper les professionnels avec les compétences nécessaires pour naviguer avec succès dans des processus de vente plus exigeants et sophistiqués.

Elle offre aux participants une compréhension approfondie des mécanismes de vente complexes, en mettant l'accent sur la gestion des relations, la communication efficace, la résolution de problèmes et la capacité à négocier dans des contextes commerciaux variés.

Cette formation permet aux individus de développer une expertise pour traiter avec succès des ventes impliquant des cycles plus longs, des décideurs multiples et des produits ou services nécessitant une compréhension approfondie.

Elle favorise également l'acquisition de compétences relationnelles essentielles pour établir des partenariats solides et durables avec les clients, conduisant ainsi à une amélioration globale des performances de vente dans des environnements professionnels complexes.

ORGANISATION GÉNÉRALE

- **Durée : 21h sur 3 jours.**
- **Mode : Présentiel ou distanciel.**
- **Prérequis : Aucun.**
- **Modalités d'accès : Inscription simple**
- **Public : Toute personne impliquée dans des processus de vente, des négociations commerciales ou des interactions avec des clients dans des environnements professionnels complexes.**
- **Pour les personnes en situation de handicap (PSH), des mesures d'accompagnement spécifiques peuvent être mises en place afin de faciliter leur accès et leur progression.**
- **Délai d'entrée en formation : sous 30 jours**
- **Tarif en INTRA : 3150€**



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Revoir les bases d'une démarche commerciale dans le cadre d'un rendez-vous en face à face.
- Savoir identifier les bons canaux de communication pour rentabiliser les prises de contact.
- Acquérir les bases du traitement d'une vente complexe.
- Professionnaliser son approche commerciale et s'approprier des techniques de vente.
- Prendre de la hauteur face à la difficulté et identifier les opportunités et menaces.
- Améliorer son taux de closing.
- Savoir mettre en place un plan d'actions commercial.

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cette formation est conçue dans une logique progressive et mixe enseignements théoriques, tests, cas pratiques et simulations.
- La mesure et le contrôle de l'efficacité des actions au sein de l'entreprise étant aujourd'hui de rigueur, les enseignements de cette formation sont fortement orientés performance et résultats.
- Remise de documents pédagogiques.
- Jeux de rôle.
- Bilan, évaluation et préconisations.



RÉSULTATS ATTENDUS

- Être capable de comprendre les dynamiques complexes des processus de vente.
- Être capable d'identifier et de gérer les multiples intervenants et décideurs impliqués dans une vente complexe.
- Être capable de communiquer de manière efficace et adaptative selon les différents besoins des clients dans des contextes commerciaux variés.
- Être capable de négocier stratégiquement pour conclure des transactions dans des environnements de vente exigeants.
- Être capable de développer des relations durables et productives avec les clients dans des cycles de vente plus longs et complexes.



CONTENU DE LA FORMATION

COMPRÉHENSION DES VENTES COMPLEXES

- Introduction aux ventes complexes
- Analyse des processus de vente et des cycles longs
- Identification des caractéristiques et des défis des ventes complexes

GESTION DES RELATIONS DANS LES VENTES COMPLEXES

- Communication efficace avec les multiples intervenants et décideurs
- Développement de relations solides avec les clients sur le long terme
- Stratégies pour établir et entretenir des partenariats durables

STRATÉGIES DE COMMUNICATION ADAPTATIVES

- Adaptation de la communication en fonction des besoins spécifiques des clients
- Utilisation de différents canaux de communication dans des environnements variés
- Gestion des objections et des préoccupations des clients dans des ventes complexes

GESTION DES DÉFIS ET RÉOLUTION DE PROBLÈMES

- Identification et résolution des défis spécifiques rencontrés lors de ventes complexes
- Techniques pour surmonter les obstacles courants dans le processus de vente
- Gestion des imprévus et des situations difficiles lors de négociations complexes

TECHNIQUES DE NÉGOCIATION STRATÉGIQUE

- Stratégies de négociation adaptées aux environnements de vente exigeants
- Pratiques de négociation pour conclure des transactions avantageuses
- Gestion des compromis et optimisation des accords dans des contextes complexes

MISE EN PRATIQUE ET ÉTUDES DE CAS

- Application des connaissances acquises à travers des études de cas concrets
- Simulation de scénarios de ventes complexes pour une mise en pratique
- Retours d'expérience et partage des bonnes pratiques entre les participants

Ces modules de formation sont dispensés à travers une combinaison de présentations interactives, d'études de cas, d'exercices pratiques et d'échanges. Les participants seront encouragés à partager leurs expériences, à poser des questions pour favoriser un apprentissage collaboratif.

En amont de la formation - 2h de cadrage formation pris en charge par My BT:

- Détection des besoins clients
- • Test de positionnement
- Définition des compétences à développer
- Définition du programme de formation

En aval de la formation My BT est en charge de :

- Vérifier si la formation a répondu aux attentes du client,
- Envoi de l'attestation de formation et de la certification.

MÉTHODE D'ÉVALUATION

- Evaluation théorique pendant la formation.
- Evaluation pratique en fin de formation.
- Fiche individuelle de suivi avec les axes d'amélioration.

VALIDATION DES ACQUIS

Attestation individuelle fournie à l'issue de l'action de formation.





Où nous
trouver ?

**Site de
Marseille**

25 BD Edouard Herriot
13008 Marseille
marseille@my-bt.fr

**Site de
Aix-en-Provence**

75 rue Marcellin Berthelot
13290 Aix-en-Provence
aix@my-bt.fr

**Site de
Toulon**

rue Laurent Schwartz
83160 La Valette du Var
toulon@my-bt.fr

**Site de
Fréjus**

142 impasse Kipling
83600 Fréjus
fréjus@my-bt.fr

Contact

Pour nous joindre directement, un seul numéro :

04 84 326 326*

*appel non surtaxé

My BT - My Business Training, une marque du GROUPE My Ambition



Enregistrée sous les numéros 931 316 717 13 – 931 316 716 13 – 931 316 283 13 – 931 317 812 13

Ces enregistrements ne valent pas agrément de l'Etat.