



TOPLINE

Vendre efficacement une solution complexe ?

Des experts de la vente et du marketing vous apprennent comment avec la méthodologie TopLine.

Septembre 2020

Alain Beauvieux – alain@premieresventes.fr

Elisabeth Jousse – elisabeth@premieresventes.fr



Des expériences réussies



« Pour réussir le retournement de la société, j'avais besoin de disposer de prévisions commerciales fiables pour maîtriser la trésorerie et optimiser les investissements productifs. Grâce à TopLine, la force de vente s'est professionnalisée dans la vente de solutions complexes et a permis de structurer un CRM performant, qui valorise l'actif de la société. Je disposais d'un prévisionnel au trimestre particulièrement affuté. Première Ventes a été instrumental pour réussir à prendre le virage industriel et développer la génération de leads et l'augmentation de la marge »

Pierre Schuler, Président-directeur général – Mai 2016 à mars 2020



« La formation et l'accompagnement PremièresVentes ont permis à l'équipe commerciale d'apprendre à bien séquencer le cycle de décision client. Et ce en partant de l'identification de la pain/besoin client jusqu'à la validation du power sponsor en passant par la phase de construction de la vision d'achat. Depuis, nos paniers moyens ont augmenté et nos cycles de vente se sont réduits. »

Christophe Marnat, Vice-Président Sales, Strategy et Alliances – Depuis septembre 2019

Pour qui ?



« Vendre une solution complexe, c'est au départ un travail d'équipe avec un chef d'orchestre: le commercial. »

Elisabeth Jousse, Directrice commerciale pendant 30 ans.

- ✓ Vous êtes ingénieur commercial, technico-commercial, directeur des ventes, directeur d'une entité commerciale.
- ✓ Vendre est votre métier et vous souhaitez **accroître votre talent**.
- ✓ Votre Direction attend des **prévisions fiabilisées**.
- ✓ Vous pensez comme nous que le succès est un **travail d'équipe**.
- ✓ TopLine est fait pour vous !

Pourquoi ?



- ✓ Vendre une solution, surtout si elle comporte plusieurs offres et plusieurs acteurs, nécessite non seulement de réels talents individuels mais aussi une coordination parfaite de l'équipe.
- ✓ Et avant d'engager des ressources expertes souvent onéreuses, il faut s'assurer que cet investissement sera productif.
- ✓ Vous devez fournir des prévisions commerciales fiables qui donnent une bonne vision de l'activité ! Des chiffres crédibles qui rassureront votre Direction.

Comment ?



« TopLine est né d'un besoin simple: construire une méthodologie efficace, autour d'un CRM permettant à chaque membre de l'équipe de jouer pleinement son rôle pour le succès des affaires. »

Alain Beauvieux, dirigeant d'entreprises et directeur d'équipes commerciales pour l'industrie informatique.

- ✓ Grâce à TopLine, vous allez apprendre à analyser une **Business Pain**, au delà des besoins exprimés, identifier et analyser les **enjeux d'une décision**, construire une réponse qui satisfera votre client, gérer le **cycle de ventes** d'un grand groupe, éviter les pièges des multi-décisionnaires...
- ✓ Top Line s'appuie **une méthodologie et une expérience de plus de dix ans** qui a été mise en œuvre avec succès par de nombreuses entreprises. Pourquoi pas vous !

Notre offre



- ✓ En trois jours, nos consultants qui sont des commerciaux très expérimentés vous expliqueront Top Line et vous feront pratiquer !
- ✓ Pas de blabla théorique : des études de cas, des tests en situation... un vrai challenge pour une formation réussie.
- ✓ A l'issue de ces trois jours, l'équipe assure un suivi régulier tant que vous le jugerez nécessaire.
- ✓ Notre objectif : une réussite mesurable ... et mesurée.
- ✓ Prix forfaitaire de 4000€ incluant les rendez-vous préparatoires, la formation (3 x 6 h) assurée par des consultants seniors avec les études de cas et une réunion de bilan.
- ✓ Un support d'environ 120 pages sera remis à chaque participant.



Une équipe de professionnels de la vente et du marketing pour vous accompagner vers vos succès commerciaux.

En savoir plus sur TopLine: alain@premieresventes.fr