



Identifier et analyser des Business Pains et leurs enjeux

POUR QUI ?

Ingénieur commercial, directeur/trice des ventes en charge de solutions complexes (projets, offres multiples...) avec des cycles de décisions longs et complexes. Le cours s'adresse à tous les secteurs économiques.

POURQUOI ?

La plupart des projets commerciaux échoue à cause d'une mauvaise compréhension des attentes du client et des enjeux qu'il a à les satisfaire. Analyser de façon méthodique ces attentes et enjeux est un gage de succès !

COMMENT ?

Le cours introduira la méthode du "damier à neuf cases" et les techniques d'écoute active. Il alternera présentations théoriques et exercices pratiques pour chaque intervenant qui sera donc mis en situation réelle.

NOTRE OFFRE

La formation, réalisée pour des consultants séniors, peut se dérouler soit en présentiel soit en vidéo-conférence pour une durée de 6 heures. Le nombre de participants est limité à 5. Le prix est de 1000€ HT incluant le travail préparatoire avec la Direction du client et la remise des documents.

EN SAVOIR PLUS en écrivant à alain@premieresventes.fr