



Qui instruit, qui décide et qui signe ?

POUR QUI ?

Ingénieur commercial, directeur/trice des ventes en charge de solutions complexes (projets, offres multiples...)

POURQUOI ?

Vendre un projet ou une solution complexe nécessite de bien comprendre le rôle de chacun : l'instructeur du dossier, le décideur, l'acheteur, le juriste... Identifier les circuits de décideurs et de signature... Sans méthodologie adéquate la tâche devient très complexe !

COMMENT ?

La formation alterne des cas pratiques et des explications théoriques autour des concepts clés : Sponsor et PowerSponsor, circuit de décisions, circuit de signatures. L'objectif est de mettre en situation réelle les participants.

NOTRE OFFRE

La formation, réalisée pour des consultants seniors, 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.

EN SAVOIR PLUS en écrivant à info@premieresventes.fr