



Construire une vision d'achat pour une affaire Gagnant/Gagnant

POUR QUI ?

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

POURQUOI ?

Lorsqu'une affaire est qualifiée et que les attentes et enjeux sont compris, le succès commercial viendra de la capacité à démontrer la parfaite adéquation de votre offre avec le contexte du client. Avec vous, le seul gagnant face à vos concurrents !

COMMENT ?

Construire une vision d'achat implique d'en définir les contours et donc d'identifier les points qui créeront la satisfaction du client. En utilisant des outils appropriés, cette formation montrera sur des cas concrets comment "gérer la preuve" et "gérer l'excellence" qui feront de votre équipe le "médaillé d'Or".

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.

EN SAVOIR PLUS en écrivant à info@premieresventes.fr