Formation

Vendre aux Executives

Durée : 2 jours (14h heures)

+ forfait repas à 40€

Intra et sur-mesure : nous consulter

Public

Commerciaux B2B, consultants, Dirigeants d'entreprises B2B qui veulent renforcer leur capacité à vendre aux Executives

Prérequis

Avoir une expérience en vente ou en gestion de comptes clients.

Programme de la formation

1. Maîtriser les spécificités de la vente aux Executives

Comprendre le profil, les attentes et les caractéristiques des Executives. Explorer le processus d’achat et les critères de décision des Executives. Identifier les leviers pour vendre un changement stratégique.

2. Définir une approche stratégique

Clarifier sa proposition de valeur selon les priorités supposées de l’Executive.£ Évaluer la feuille de route de l’Executive et adapter son discours. Sélectionner un angle d’approche pertinent et proposer des insights stratégiques.

3. Obtenir un entretien avec un Executive

Structurer un Executive Summary convaincant en amont de la prise de contact. Maîtriser le premier échange téléphonique pour maximiser ses chances.

4. Conduire l'entretien avec un executive

Préparer un "Executive Pitch" adapté aux attentes et au contexte. Identifier et traiter les objections courantes des Executives. Obtenir une décision claire (Go / No Go) et préparer les étapes suivantes.

5. Adopter la posture de Trusted Advisor

Développer son assertivité et l’écoute active pour créer un climat de confiance. Construire sa crédibilité en tant qu'expert et conseiller de confiance.

Objectifs

- Intégrer la vente aux Exécutives dans son processus de vente global
- Adapter sa stratégie et son discours pour s’aligner aux attentes spécifiques des Executives.
- Renforcer sa posture pour devenir un interlocuteur crédible et stratégique pour les Executives.

Modalités pédagogiques

- Bâtir une feuille de route personnelle pour continuer à développer ses compétences de vente aux Executives.
- Conseils personnalisés
- Analyse de situations concrètes,
- Mises en situation telles que le premier appel et la demande de rendez-vous, présenter un pitch devant un groupe
- Partage de pratiques et d’expérience

Modalités d’évaluation

- Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen d'auto-évaluation, de QCM, mises en situation, travaux pratiques…
- Évaluation dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l’évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.
  Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site.
- Suivi des présences et remise d’une attestation individuelle de formation.