

VENTE DE LOGICIELS BTB

Les techniques spécifiques pour valoriser la « régie »

La vente de logiciels à des entreprises, figure parmi les ventes les plus complexes : Le logiciel à vendre touche en général un point critique de l'entreprise, le coût est très significatif. Les utilisateurs impactés peuvent être hostiles au changement, etc. La vente se doit donc d'être « accompagnante ». Cette formation a donc pour objectif de partager avec vous les outils et démarches commerciales « accompagnantes » :

Objectifs

■ Maîtriser les méthodes et outils de la vente d'assistance technique

Personnes concernées

Commercial en environnement de vente complexe : Conseil, secteurs technologiques, etc.

Pré requis

Première expérience de la vente.

Durée

2 à 3 jours.

Pédagogie et animation

■ Des outils hyper pragmatiques et une pédagogie ludique.
■ Jeux de rôles simulés ou filmés, et analysés.
■ Grille d'auto évaluation

Points forts

Un stage très opérationnel et personnalisé:
■ Déclinaison pratique de l'ensemble du programme sur vos cas réels



Disponible aussi en anglais

Programme Savoir-faire développé

Vente BtB logicielle: Les spécificités

Les spécificités de ce type de vente par rapport aux autres ventes.
Test : Quel est votre style de vente d'assistance technique?

CONTACTER : Le démarrage de votre entretien face à face

Comment gagner de suite la confiance du client
Outil : La technique COPA (Contexte - Objectif- Plan - Accord)

CONNAITRE : Questions préparant la présentation logicielle

Identifier sans faille : La situation actuelle, l'idéale, les enjeux, les personnes impliquées, ... les différentes formes de concurrence : Développement interne, autres éditeurs (ASP, open source, etc.) ET la démarche d'achat.

Outil : la fiche de découverte - Simulation d'entretien.

CONVAINCRE : La présentation logicielle

-1^{ère} possibilité : Le logiciel existe (éditeur)

Comment accompagner la démonstration pratique d'une argumentation percutante ? – Les outils d'accompagnement complémentaires à la démonstration.

-2^{ème} possibilité : Le logiciel est à développer (SSII)

Comment expliquer de manière impactante, ce que sera le logiciel développé. Les différences selon un logiciel « de gestion », ou logiciel « technique ».

L'argumentation des services complémentaires (conseil, installation, maintenance). La conduite du changement : Comment la vendre ?

CONTRER : Les objections sur votre proposition d'assistance

Techniques - Préparez de l'OR (Objection Réponse), les objections spécifiques de l'assistance technique : « le consultant ne dispose pas de toutes les compétences requises ; Il n'a rien de plus que les autres, etc. »

Construction d'outil et mises en situation.

CONCLURE : Emporter la décision

Techniques d'obtention de l'engagement, en face à face, ou par téléphone. L'organisation de la relance. Mises en situation : Jeux de rôles

Elaboration d'un plan d'action personnel

Autoanalyse des participants : points forts/perfectibles.