

## FORMATION COMMERCIALE

# De l'offre à la commande

Réussir à transformer des affaires complexes nécessite une véritable vision stratégique des affaires, en particulier sur l'évaluation des opportunités.

Rares sont les commerciaux qui savent analyser leurs échecs sur des ventes complexes avec une grille d'analyse qui remet en cause leurs propres pratiques.

Parce que plus de 50% des affaires complexes perdus le sont à cause d'un manqué d'alignement des contacts, permettre à vos commerciaux de bâtir une stratégie de contacts est un impératif.

Vous êtes commercial sédentaire ou itinérant en vente d'affaires (circuit long) avec plusieurs interlocuteurs, cette formation vous permettra de réussir la transformation de vos affaires complexes.

### Objectif pédagogiques :

- Construire une approche adaptée à la vente complexe et aux opportunités stratégiques.
- Analyser une affaire pour définir une stratégie de vente.
- Transformer vos opportunités en commandes et gagner davantage de projets.
- Analyser le circuit de décision sur chacun de vos projets pour rencontrer et influencer les bons interlocuteurs.

### Programme :



### Leviers pédagogiques :

- Alternance de découverte de méthodes et comportements en situation de vente complexe.
- Travail individuel et en sous-groupes sur les cas réels des participants.
- Illustration des méthodes sur des cas fictifs ?

## FORMATION COMMERCIALE

# De l'offre à la commande

### Modules digitaux:

- La vente différenciée.
- Diagnostiquez l'organisation de votre travail et de vos priorités.
- La différence entre présentation et offre.
- Déterminer votre style de négociation.

Une série de fiches "Essentials" qui illustrent et synthétisent les concepts.

### Le + de cette formation :

- Des outils de synthèse.
- Outils d'aide : Un plan d'opportunité.
- Une pédagogie dynamique : un jeu de plateau mettant en compétition des équipes sur un scénario d'un cas extérieur et une mise en application sur les cas propres aux participants.



*"A la fois formation et atelier de construction d'outils, O2O a permis à nos forces de vente de révéler, d'acquiescer et de mettre en pratique les étapes incontournables qui mènent au succès dans la gestion des affaires complexes"*

*Philippe Duriez et Ronan Talarmain,  
DR chez Xella Thermopierre*



*"Le module O2O nous a apporté des outils très concrets et précieux dans la conquête de nouveau business et a permis de construire une culture commerciale partagée par l'ensemble de l'équipe de vente dans le monde entier. Nous avons par la suite construit nos logiciels de prospection, nos reportings en tenant compte de ces éléments. O2O n'est pas un juste un training et doit (peut) être considéré comme un point de départ pour la mise en place de nouvelles façons de travailler. Les ventes ont augmenté de 9% la première année."*

*Philippe Audibert,  
Global Accounts & Business  
Development Director chez Nynas*

### Tarifs :

Session interentreprises : 1 490 € HT (pour le parcours qui intègre la formation et les modules e-learning).

Session sur mesure en Intra : sur devis

Contactez nous : [contact@mercurifr.com](mailto:contact@mercurifr.com)