

FORMATION COMMERCIALE

Six Battlefields : Gagnez vos batailles concurrentielles !

Comment remporter la bataille contre votre concurrent principal en 2018 ?

Est-ce que vos commerciaux rencontrent les situations suivantes ?

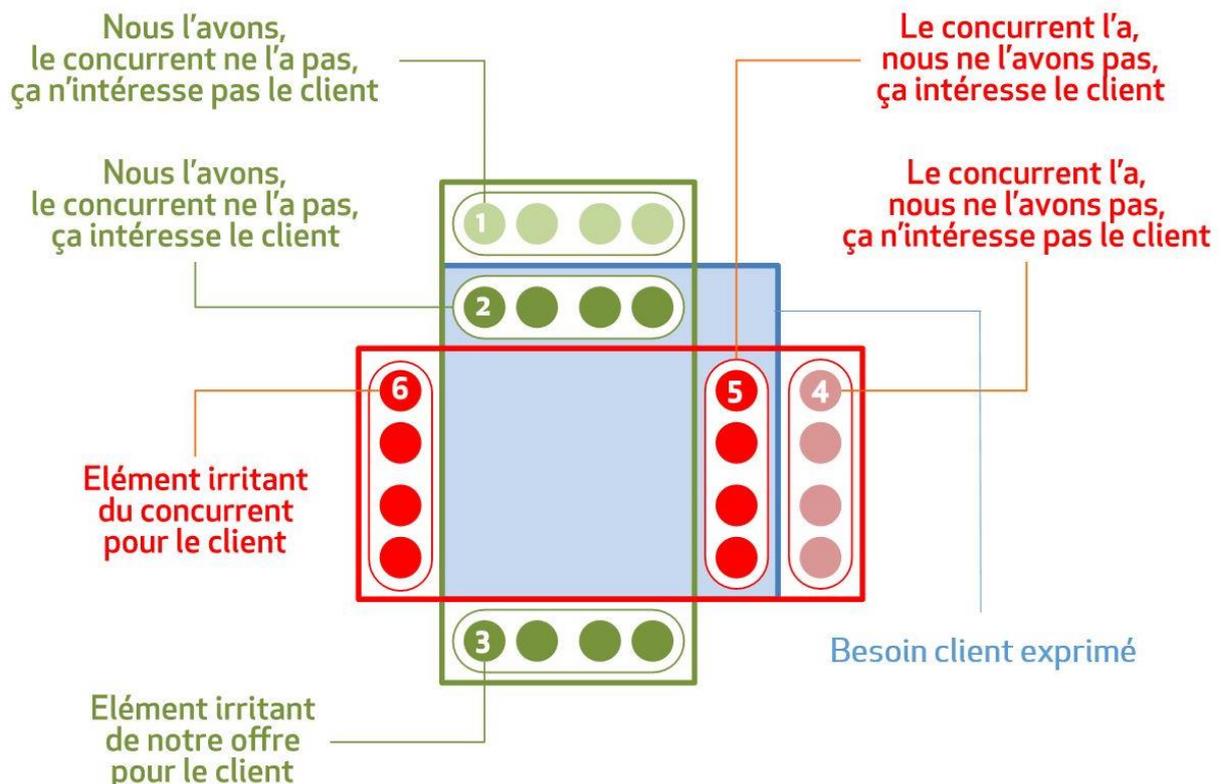
- Des interlocuteurs qui ont une préférence marquée pour le concurrent.
- Des nouveaux entrants agressifs qui vous attaquent sur vos positions.
- Des produits sur lesquels vos équipes s'essouffent... pas de nouvelles histoires à raconter.
- voire des produits sur lesquels vos commerciaux ont baissé les bras.

Quelles sont les pathologies majeures que nous observons ?

- Du point de vue du Marketing : "on a reformé les commerciaux sur notre produit et sur le produit concurrent, ils ont toutes les billes maintenant."
- Du point de vue des commerciaux : "c'est bien beau mais on a des avantages dont le client se moque et notre concurrent a des choses que nous n'avons pas qui plaisent aux clients."

Quel remède ?

- Identifier les 6 "champs de bataille".
- Construire et s'armer des discours et de la posture adaptés à chaque champ de bataille.



FORMATION COMMERCIALE

Six Battlefields : Gagnez vos batailles concurrentielles !

Programme :

- **J1 matin** : Découverte du concept puis travail sur les zones 4-5-6.
- **J1 ap.midi** : Travail sur le besoin client et les zones 1-2-3.

- **J2 matin** : Modélisation du discours et entraînement zone par zone.
- **J2 ap.midi** : Entraînement sur l'entretien de vente concurrentiel complet.

Objectifs pédagogiques:

- Apporter une méthode qui structure l'argumentation concurrentielles et une posture offensive et affirmée des commerciaux face à des interlocuteurs qui ont une préférence pour le concurrent.

Les trois conditions incontournables du succès :

- Travailler sur un produit spécifique.
- Travailler sur un concurrent spécifique.
- Travailler sur un interlocuteurs spécifique.

Les prérequis :

- Les participants doivent bien connaître leur offre et celle du concurrent ciblé.
- Prévoir la présence des spécialistes produits, marketing, technique...
- Intégrer cet atelier dans une campagne.

Levier pédagogiques :

- Un concept de formation sans graphiques, tableaux ou autres interminables présentations PowerPoint.
- Une pure interaction avec les participants. Animés par un formateur expérimenté, le groupe ciblé se compose du personnel commercial ainsi que des managers produit et marketing.

Les plus :

- Un dispositif orienté formation dont les résultats peuvent être exploités de manière applicable dès le lendemain matin !
- Ce concept, construit sur mesure, motive de façon pérenne les commerciaux. A l'issue des 2 jours, ils seront convaincus qu'ils ont tous les arguments concurrentiels différenciants pour aller livrer bataille et remporter la victoire !