



Accroître son impact commercial

Vente de produits et solutions IT et réseau

Référence

NegoIT01

Durée

3 jours (21 heures)

Modalités de formation

En présentiel ou à distance (le distanciel n'est toutefois pas recommandé).

Possibilité de sessions mixtes synchrones.

Public

Commerciaux, chargés d'affaires dans le secteur de l'informatique, des solutions d'impression ou du réseau et de l'IT

Prérequis

Aucun

Modalités pédagogiques

Démonstrations

Cas pratiques, mises en situation

Synthèse

Validation des acquis

Certification

Certification

NEGOCIANCE

Descriptif

Cette formation vise à optimiser la commercialisation de produits et principalement de solutions IT (parc informatique, serveur, réseau etc...). Les stagiaires sont amenés à acquérir les compétences nécessaires en matière d'analyse du besoin, d'adaptation au profil du client et d'adaptation du discours dans une relation spécialiste / profane sur des solutions techniques.

Objectifs pédagogiques - compétences visées

- Maîtriser la vente intuitive en fonction des besoins
- Optimiser la prospection et rentabiliser la visite entreprise
- Maîtriser l'utilisation des TIC, réseaux sociaux pour approcher le client
- Analyser ses résultats et corriger la démarche commerciale

Positionnement / Individualisation

Un test de positionnement sur les connaissances et compétences requises ou visées en matière d'utilisation des TIC et de gestion de la démarche commerciale est réalisé en démarrage de session.

Le programme est ensuite adapté en fonction du niveau de chaque stagiaire (temps consacré aux démonstrations et/ou à la mise en pratique personnalisée) et des groupes peuvent être constitués pour favoriser l'échange et le partage de méthodes.

Programme synthétique

Jour 1 :

- S'adapter aux évolutions du marché de l'informatique et du système d'impressions
- Maîtriser la prospection digitale
- Maîtriser les différentes étapes de la vente
- Optimiser ses actions en valorisant les atouts en notre possession

Jour 2 :

- Savoir migrer vers la vente conseil
- Rencontrer l'interlocuteur clé
- Accompagner le client vers sa solution optimale
- Mise en situation

Jour 3 :

- Analyser ses négociations à l'issue
- Corriger les difficultés rencontrées
- Mise en situation

Modalités de suivi et d'évaluation

Évaluation des connaissances en cours de formation et certificat de fin de formation.
Évaluation du parcours et du formateur par les stagiaires en fin de formation.

Programme mis à jour le 24 mai 2022