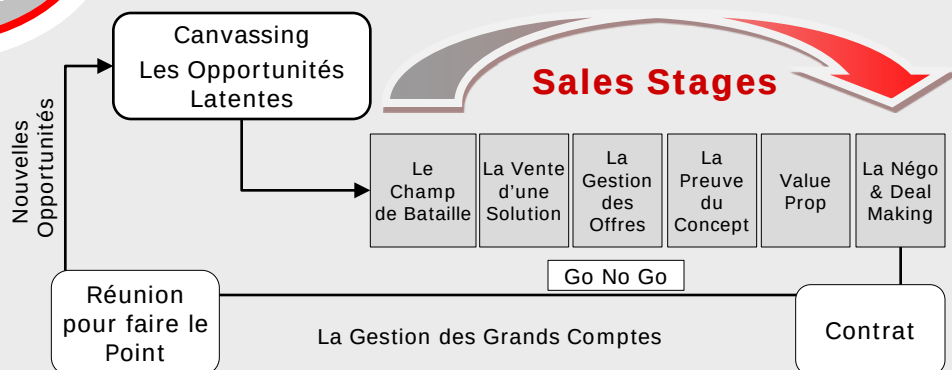


La Vente Stratégique



1. Opportunités Latentes – Early Birds Strategy

Evaluation des Opportunités

Quel est l'objectif stratégique de votre client?
Comment pouvez-vous orienter l'entretien vers les Business Issues?

Les Choix Stratégiques

Méthode d'évaluation de la chance de réussite.
Optez-vous pour les projets concrets ou plutôt pour une stratégie à longue échéance?

2. Focus sur le Champ de Bataille & la Plus-Value

Champ de Bataille: *Field of Play*

Comment construire un organigramme avec les vrais décideurs dans des situations complexes?
Comment gagner la confiance du décideur final, le 'Renard', alias votre 'Power Sponsor' ?

Vendre une Solution

Qu'est-ce que je puisse faire pour que le 'Renard' me parle de la Chaîne de Douleur dans son business?
La traduction des Business Issues en Valeurs.
La Pré-Clôture: Comment obtenir un engagement?

Gestion des Offres: *Bid Management*

Comment améliorer le rapport ordre/offre de 30% ?
L'évaluation de vos chances de réussite. Résultat:
Moins d'offres et un Gain de Temps considérable.

Preuve du Concept

Votre Concept est le témoignage ultime; la Preuve que vous pouvez satisfaire la demande du client.
Une fois que votre Sponsor accepte cette preuve, il vous aidera à établir l'offre gagnante.

Value Proposition

Comment mettre vos valeurs en évidence quand le cahier des charges ne vous laisse pas d'espace de manœuvre?
Comment vendre la plus-value?
Le succès d'une analyse coûts-bénéfices.

Négociation & Deal Making

La Proposition des Plus-Values avec le 'Management Summary' forment le tremplin idéal pour la négociation et la clôture de grands contrats.

3. Business Review & Plan Stratégique Client

La Réunion pour faire le Point

Dans cette réunion vous analysez les projets de l'année passée et vous prenez un nouveau départ avec des opportunités pour l'année prochaine.
De cette manière la boucle est fermée.

Plan Stratégique Client

Ce plan fait appel aux 9 compétences clés. De cette manière les participants peuvent s'entraîner afin de se familiariser avec la stratégie totale, d'une opportunité latente jusqu'à la commande.