



Bloc de compétence :

Vendre à l'ère de la vente numérique

Module : 1

Bâtir des processus de vente performants à l'ère de la vente numérique

Une formation à la stratégie numérique pour transformer ses processus de vente

by TSM The Sales Machine



Document actualisé le 18/01/2023



Description générale

Public : Directeur commercial, manager des ventes, business developer, sales ops.

Prérequis : Aucun

Durée : 1 journée

Objectifs : Apprenez à bâtir de nouveaux processus de vente B2B adaptés à l'ère de la vente numérique.

Programme

Transformer ses processus de vente pour vendre à l'ère de la vente numérique

Adoptez les processus qui améliorent votre performance commerciale.

Sélectionnez les bonnes pratiques pour bâtir des processus de vente B2B performants.

1 - Modéliser le parcours d'achat de vos clients

- A l'aide de la méthodologie ECB (Enjeux Capacités Bénéfices) adaptez votre parcours de vente au parcours d'achat de vos clients
- Connaître vos personas et découvrir leurs enjeux
- Démontrer les capacités de vos solutions / produits
- Déterminez les bénéfices et le ROI apporté

2 - Bâtir des processus de vente structurés et outillés

- Utiliser une méthode de vente adaptée à votre secteur d'activité et à votre marché permet de structurer vos processus de vente et renforcer la performance commerciale des commerciaux
- Appliquez la bonne méthode en phase d'identification et de prise de contact
- Apprenez à qualifier les besoins en phase d'exploration
- Mener la conversation en phase de conseil
- Démontrez la valeur et le R.O.I de vos solutions



- Apprenez à conclure en phase de négociation

3 - Bâtir une Sales Machine, une entreprise orientée Vente

Au cours de cet atelier vous établirez une feuille de route visant à atteindre vos objectifs immédiats et à long terme. Vous planifiez les meilleures pratiques à adopter afin de vous aider à réussir votre croissance avec un CRM et des outils de productivité des ventes.

- Diagnostiquer votre processus de vente actuel
- Proposer des possibilités d'amélioration en fonction de vos territoires ou marchés
- Modéliser les processus de vente
- Mesurer la performance de vos processus de vente : choix des KPI, management de la performance, amélioration en continu.

Organisation de la formation

Délais d'accès : 15 jours ouvrés avant le début de la formation (durée estimée entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation)

Nombre maximum de stagiaires : Jusqu'à 4 personnes

Modalité : En présentiel, à distance, mixte

Accessibilité : Accès PMR.

Vous êtes en situation de handicap, contactez notre référent handicap Régine Blanchard : 06 07 468 401 ou par mail : regine.blanchard@thesalesmachine.eu

Intervenant : Régine Blanchard, Marc Bellot

Méthodes mobilisées : Théorie, ateliers de réflexion collective

Moyens techniques : Ordinateur, vidéoprojecteur, Google Meet

Ressources pédagogiques :

- Le support de cours
- La plateforme de démonstration Hubspot, Neodeal, LinkedIn

Modalités d'évaluation :

- **En amont de la formation :** questionnaire de positionnement



- **Pendant la formation** : Mise en pratique à partir de situations de terrains
- **Fin de formation** : évaluation du transfert des acquis pour valider la mise en œuvre
Test de validation des acquis

Satisfaction des bénéficiaires : Questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation.

Assiduité : Attestation individuelle de formation. Certificat de réalisation

Tarifs : Intra-entreprise : 1.200 euros HT par participant ou sur devis

Lieux de la formation : Client

Contact : Régine Blanchard : 06 07 468 401 ou
par mail : regine.blanchard@thesalesmachine.eu