

Savoir vendre du consulting

Groupe de 8 stagiaires maximum

Objectif : Ce stage est créé :

- ⇒ pour couvrir les techniques et vous aidez à développer la confiance nécessaire pour les mettre en oeuvre. Il allie théorie et pratique, afin de permettre une application rapide dans votre environnement professionnel

Durée : 2 jours

Programme :

⇒ Ce que ce stage permet d'acquérir

Ce stage est basé sur une approche du métier de consultant et les étapes clés :

- **Formalisation de l'offre / Veille :** *Comment trouver des clients potentiels et construire une relation pérenne avec ces derniers?*
- **Prospection :** *Comment identifier le travail à fournir avec un prospect pour gagner un appel d'offres?*
- **Proposition commerciale :** *Comment rédiger une proposition intéressante et percutante pour le client ?*
- **Présentation :** *Comment présenter votre proposition pour produire le meilleur effet*
- **Vente!**

⇒ Programme de cours

1er Jour : Le process de vente de consulting

- Les process d'achat et de vente de prestations de consulting
- Etre clair au sujet de son offre de service, savoir la promouvoir, choisir ses canaux de vente
- Prospection: trouver et qualifier des prospects
- Elaboration d'une proposition commerciale : identifier les facteurs clés qui forceront l'admiration du client pour votre proposition, soumettre ses objections et ses préoccupations au client
- Présentation : préparer votre discours, négocier et clôturer la vente

2ème jour : Gérer les transactions clés

- Développer la confiance en soi et dans son offre
- Développer vos compétences téléphoniques
- Préparer et conduire des rendez-vous clients
- Développer une proposition conjointement avec un client
- Délivrer votre argumentation et négocier

Méthode pédagogique :

De nombreuses opportunités de mises en application des compétences seront offertes à l'occasion de jeux de rôles, tout au long du stage. Le 2ème jour, des acteurs sont conviés pour ajouter au réalisme des exercices.