

La Méthode

Elle se concentre sur l'analyse stratégique du processus de décision du client/prospect.

Elle fournit aux forces de vente une méthodologie pour:

- Identifier les éléments connus d'une affaire et ceux à découvrir impérativement pour gagner.
- Gérer des ventes complexes comportant des décideurs multiples.
- Déterminer les interlocuteurs clés qui décident, prescrivent ou influencent la décision d'achat - "les Influences d'Achat" - et évaluer leur degré d'influence et leur rôle dans la prise de décision.
- Evaluer les Résultats et les Motivations recherchés pour chaque Influence d'Achat afin d'établir des relations Gagnant-Gagnant.
- Raccourcir les cycles de vente
- Eliminer les faux départs et les impasses qui font perdre du temps.
- Transformer les acheteurs d'un jour en clients à long terme.
- Développer des stratégies opérationnelles qui permettent d'atteindre les objectifs.
- Identifier un Coach capable de guider les commerciaux durant la vente.
- Concevoir des plans d'actions clairs avec des échéances et des prévisions fiables.

Les Objectifs

Les participants apprennent à utiliser des techniques et des outils spécifiques - issus de "Meilleures Pratiques Commerciales" - dont la valeur a été démontrée, par exemple:

- "L'Entonnoir des Ventes" pour la gestion du cycle des ventes, de la territoire commerciale et du temps.
- "Le Profil du Client Idéal" permet la pré-qualification des prospects par l'identification des "adéquations" pour une relation Gagnant-Gagnant.
- La qualification des Influences d'Achat - 4 types d'influence - présentes dans chaque vente.
- La découverte des motivations de chaque Influence d'Achat ou "Gains Personnels".
- La déclaration "Gain-Résultats" ou comment faire gagner chaque Influence d'Achat en satisfaisant ses attentes.
- L'utilisation d'un support méthodologique - la "Grille Bleue" - sur laquelle les composants de l'Analyse Stratégique sont regroupés, ainsi que les actions pour atteindre l'objectif.

Les Participants

- Ingénieurs Commerciaux et Supports Avant-Vente.
- Responsables des Ventes.
- Equipes inter-fonctionnelles et consultants chargés des clients stratégiques.
- Directeurs des Ventes et du Marketing.
- Responsables de Comptes-Clients.
- Directeurs Commerciaux.
- Directeurs Grands Comptes.

"Le modèle commercial opérationnel du programme Strategic Selling® nous a permis de dépasser nos objectifs de croissance de 40% pendant cinq années consécutives."

Président-Directeur Général, Rockwell International Corporation

Des Stratégies Commerciales Opérationnelles

Les participants appliquent la méthode à leurs propres cas, à leurs prospects, pour lesquelles ils définissent, sur la "Grille Bleue", la synthèse de l'analyse et le plan d'action détaillé pour gagner leurs ventes:

- Les changements importantes dans leur environnement commercial.
- Les paramètres de chaque "Objectif Ciblé de Vente".
- La qualification des Influences d'Achat, leurs rôles, leur importance relative dans la décision et leur niveau de réceptivité.
- La recherche d'un "Coach".
- L'identification et la rencontre de "l'Influence d'Achat Economique" ou décideur final.
- La découverte des motivations ou "Gains" des Influences d'Achat.
- La position de la concurrence.
- L'adéquation avec les critères du "Client Idéal".
- Les conditions pour développer des relations Gagnant-Gagnant.
- L'état d'avancement de la vente dans le cycle de décision avec "L'Entonnoir de Ventes".

La Valeur du programme Strategic Selling

Strategic Selling fournit une méthode claire et précise qui guide les commerciaux dans le choix des actions les plus performantes définies grâce à la Grille Bleue" (analyse stratégique).

Strategic Selling contribue au développement d'une culture commerciale commune en créant un langage commercial cohérent et structuré, partagé par tous les membres des forces de vente.

Strategic Selling accroît également les compétences individuelles et l'efficacité globale des forces de vente.

Le programme Strategic Selling® requiert concentration, engagement et attention. Comme toutes les offres Miller Heiman, ce programme est rigoureux et dynamique... parce que c'est comme cela que l'on réussit à vendre aujourd'hui. Pour plus d'informations sur le programme Strategic Selling® de Miller Heiman, composez le +44(0)1908 211212 ou visitez le site www.millerheiman.com