

Executive Master Management Commercial

Biographie



Alain MARTINEZ

Consultant senior Offre Commerciale
Expérience d'ingénieur d'affaires national et international
Spécialisation : Ingénierie d'affaires – vente aux grands comptes
ventes complexes

Syllabus

Intitulé du module ou cours : Processus de vente complexe
Date(s) des cours : 20 février 2016
Durée : 1 jour

Objectifs visés

Identifier les caractéristiques des ventes complexes
Adapter son approche commerciale aux ventes complexes

Principaux points abordés

Les spécificités des ventes complexes
La validation des opportunités : GO/NO GO/GO IF
La matrice de décision
L'analyse du groupe de décision et des jeux de pouvoir
Le message valeur

Méthodes pédagogiques utilisées

Apport
Echanges
Cas pratique
Mise en situation: le message valeur

Bibliographie

The new strategic selling – Miller Heimann - 2008