



FORMATION VENTE GMS

NIVEAU 1

Les ventes en galeries marchandes réunissent les trois caractéristiques suivantes : vente en mode projet à fort enjeu. Pour le commercial, il s'agit de maîtriser parfaitement son processus de vente, en accélérer le processus pour gagner des affaires. Cette formation à la vente GMS vous aidera à faire la différence en adoptant une approche structurée et adaptée à chaque phase du processus.



Pour qui

Prérequis

Objectifs

Durée

Éligibilité

ONE UP

3 Boulevard de l'Europe
68100 - Mulhouse

www.one-up.pro

contact@one-up.pro

06.15.200.261

Le programme de la formation

En amont, un autodiagnostic pour se situer et définir ses priorités

1/ Les compétences en vente GMS

- Les caractéristiques d'une vente GMS.
- Les clés de succès : comment entrer dans la bulle du client ?
- Cartographier son process de vente : étapes, acteurs à mobiliser, agenda.

2/ Agir sur les acteurs : maintenir le CAP

- Définir le spectre du projet client.
- Identifier tous les acteurs parties prenantes de la décision : le CAP.
- Définir les priorités de contact selon des critères d'affluences et de proximité.

3/ Vendre en mode projet

- Qualifier l'affaire.
- Se positionner rapidement.
- Faire le diagnostic continu du projet client

4/ Choisir sa stratégie d'approche du client

- Les différentes stratégies d'approche.
- Le plan d'action opérationnel.
- Comment créer de la valeur pour le client ?
- Gérer efficacement le temps de la prise de décision, savoir agir dessus

5/ Agir en chef d'orchestre pour bâtir sa proposition de valeur

- Travailler en équipe au service du projet client
- Piloter les ressources
- Construire une proposition commerciale impactante
- Utiliser les potentialités du digital pour augmenter l'impact de sa proposition.

6/ Communiquer efficacement tout au long du process de vente

- Savoir accéder aux étages supérieurs chez le client.
- Renforcer son pouvoir de conviction :
les effets persuasifs.
- Faire la différence en soutenance.