



Gérer le cycle de vente

Un séminaire de 2 jours qui utilise **des bases fortes dans la gestion de projet pour planifier et gérer le cycle de ventes**. Notre méthode est basée sur **beaucoup de mise en pratique**, avec des discussions, des exercices, des mises en situations et des jeux de rôle, ainsi qu'un peu de théorie.

Le cours définit une **méthodologie** pour s'assurer que les opportunités correctes sont choisies, des objectifs clairs sont affirmés, que tous les acteurs clés sont identifiés et qu'un plan d'étapes est bien défini et géré pour maximiser la probabilité de succès.

Bénéfices

Les participants repartent avec une méthodologie et une approche claire et répétable, pour s'assurer que les opportunités de vente sont identifiées et planifiées, les ressources disponibles, les responsabilités clairement établies et des facteurs de mesure du succès mis en place.

Principes

En utilisant de façon extensive le travail de groupe, le vécu de chaque participant, une expérience personnelle, et des situations spécifiques à chaque clients, la formation se concentrera sur les thèmes suivants :

- **Prioriser les opportunités**

Probabilités potentielles de succès

Alignement stratégique

Bénéfice global de l'organisation

- **Obtenir l'engagement de l'organisation**

Obtenir l'agrément de partenaires

- **Créer et mettre en jeu l'équipe**

Développer le plan d'action tous ensemble

- **Fixer des objectifs clairs et réalistes**

Temps et ressources requises, objectif de chiffres de vente

- **Identifier et gérer les parties prenantes clés**

Qui sont les parties prenantes ?

Qu'attendez-vous d'elles, qu'attendent-elles de vous ?

Analyser l'influence de ces parties prenantes

- **Analyser la concurrence**

Forces et faiblesses

Actions dont on doit tirer du bénéfice ou qu'il faut contrer

- **Fixer des responsabilités claires et agréées**

Qui fait quoi et quand ?

Les requêtes d'aide en interne

- **Créer un calendrier réaliste avec des étapes**

Le chemin critique vers le succès

- **Mesurer le succès**

Les objectifs sont ils remplis ?

Gagner ou perdre - quelles leçons en tirer ?