

## « *La Vente stratégique* »

Apprendre à définir et à mener une véritable stratégie de vente et se préparer à négocier avec toutes les chances de succès.

Chefs des ventes, directeur des ventes, responsables compte clés, Consultant.  
En général, toute personne négociant avec des grands comptes  
et ayant une bonne maîtrise de la vente.

**Agir en commercial stratège, c'est devenir expert des problématiques de l'entreprise cliente.**

**C'est savoir identifier et agir sur les leviers de croissance.**

**Pour devenir un partenaire durable, le vendeur compte clé analyse et comprend la stratégie de son client, ses enjeux financiers, les rôles et pouvoir de chacun des acteurs.**

### **THEMES DEVELOPPES – 3 jours**

- Distinction entre produit et affaire
- Actions stratégiques dans le suivi d'une affaire
- Analyse des critères de décision d'achat
- Construction d'une grille d'analyse
- Analyse des forces et faiblesses
- Analyse de ses propres compétences
- Analyse des compétences des interlocuteurs
- Facteurs extérieurs influençant la négociation
- Construction du plan de négociation
- Entraînement à l'entretien



**5 quai Comte Lair - 49400 SAUMUR**

**Tél : 09 61 46 67 49 - Fax: 02 41 38 14 85**

**Email: [info@spgmconsulting.com](mailto:info@spgmconsulting.com)**