MKG-111 - Vente stratégique en télécommunications

DescriptionCe programme de formation de 5 jours a pour but de fournir aux participants les outils et méthodes nécessaires pour identifier, gagner et conserver des clients, ainsi que les techniques permettant d'améliorer leurs compétences en ventes. Objectifs

- Fournir une bonne compréhension du processus de vente et des méthodes à utiliser pour identifier, gagner et conserver la clientèle de l'entreprise
- Fournir les outils et techniques nécessaires pour développer des présentations et des propositions axées sur les besoins du client et lui communiquant clairement la valeur d'un service
- Expliquer l'importance d'entretenir de bonnes relations avec la clientèle
- Définir l'ensemble des compétences requises pour réussir en tant que professionnel de la vente et présenter les techniques permettant de développer et renforcer ces compétences

Sujets
Environnement mondial et compétitif des télécommunications

- Déréglementation et concurrence
- Mondialisation
- Évolution et tendances des marchés
- Nouveaux intervenants
- Nouvelles technologies et services
- Chute des coûts en télécommunications
- Défis, impacts et opportunités pour les opérateurs

PARTIE I – Gagner de nouveaux clients

Présentation du processus de vente

- Le processus de vente
- Les opportunités de vente et la démarche en entonnoir

Prospection et qualification des clients potentiels

- Construction du profil d'opportunité
- Qualification de l'opportunité
- Établissement du contact

Se positionner pour gagner la vente

- Reconnaître les besoins du client
- Repérer ‘l'influenceur' et le décideur
- Identifier la façon dont les clients prennent leurs décisions
- Influencer le choix du client
- La proposition – mettre en avant la valeur du service/produit
- Stratégies et tactiques concurrentielles

Négociations et conclusion

- Résoudre les inquiétudes du client
- Négociations et conclusion

PARTIE II – Services à la clientèle

- Prendre soin des clients
    - L'importance d'avoir des clients heureux
    - Mise en place et suivi du compte client

PARTIE III – Le professionnel de la vente

Les qualités du professionnel de la vente

- Traits de caractère d'un professionnel de la vente accompli
- Pourquoi devenir un professionnel de la vente

Développer des aptitudes de vente

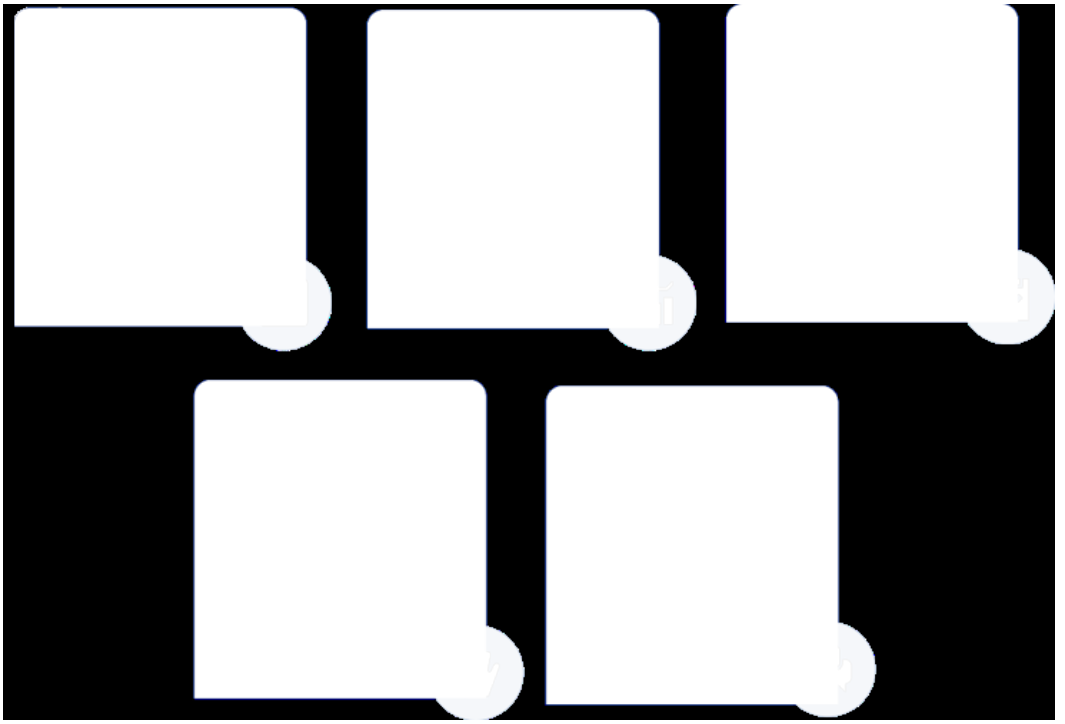
- Gestion du temps
- Empathie et langage corporel
- Motivation
- Échec en ventes

Audience ciblée

- Les managers et le personnel responsables du marketing, des ventes et du développement d'affaires qui désire améliorer leurs compétences en vente et spécifiquement pour identifier, gagner et conserver les clients
- Les managers souhaitant élargir leur éventail de compétences en acquérant des bonnes connaissances sur les concepts et outils de la vente stratégique

Méthodologie

Une combinaison d'activités pratiques et de présentations interactives pour favoriser et optimiser l'apprentissage :



Lieu

Certaines formations de Neotelis sont organisées dans différentes villes à travers le monde. Veuillez nous contacter à training@neotelis.com pour obtenir le Calendrier annuel de formation.



Neotelis peut également livrer des sessions de formation en intra-entreprise, spécialement pour votre organisation. Veuillez nous contacter à training@neotelis.com pour de plus amples informations et pour obtenir une Proposition.

À propos de Neotelis

Neotelis fournit des services de formation, de conseil ainsi que des conférences et des publications à l'industrie mondiale des télécommunications. Son équipe d'experts seniors a formé des milliers de dirigeants et gestionnaires travaillant pour des opérateurs, des régulateurs et des gouvernements dans plus de 120 pays à travers le monde.

4802 rue de Verdun, Bureau #1, Montreal, QC, H4G 1N1 Canada
Tel: +1 514 281 1211 Fax: +1 514 281 2005
info@neotelis.com