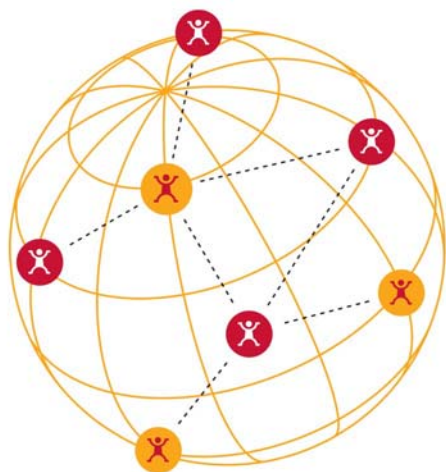


DESCRIPTIF DE FORMATION



MKG-111F VENTE STRATÉGIQUE EN TÉLÉCOMMUNICATIONS

DESCRIPTION

Ce 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

Nos programmes de formation combinent des présentations d'experts, des ateliers de travaux, des analyses de cas et des discussions sur des situations réelles auxquelles font



face les participants. Le matériel complet de formation est fourni à tous les participants pour qu'ils puissent plus tard s'y référer et assurer ainsi un suivi de leurs plans d'action.

LIEU

Nos programmes de formation sont régulièrement dispensés dans différentes villes sélectionnées à travers le monde. Sur demande, nos formateurs peuvent dispenser nos programmes de formation dans le lieu de votre choix. Si vous êtes intéressés, veuillez nous contacter à training@neotelis.com.

EXPERTISE

Neotelis offre des services de conseil et de formation aux organisations en télécommunications à travers le monde. Son équipe d'experts a formé des milliers de dirigeants et managers travaillant pour des opérateurs, des régulateurs et des gouvernements dans plus de 100 pays à travers le monde.

