FORMATION

VENTE PAR LES ENJEUX

Méthode Customer Centric Selling (CCS™)

Les enjeux adressés par cet atelier :

1. **Vendre aux décideurs et pas uniquement aux utilisateurs**
2. **Augmenter le panier moyen de vos affaires**
3. **Accélérer les cycles de vente**
4. **Augmenter le taux de transformation**
5. **Augmenter les marges de vos contrats et résister aux demandes de remise commerciale**

PROGRAMME : 4 jours en résidentiel

1. **Identifier les enjeux économiques des décideurs**
2. **Personnaliser le discours selon les enjeux identifiés**
3. **Vendre par la valeur**
4. **Gérer et convaincre la sphère de décision du client**
5. **Piloter le cycle de vente, tout en respectant le processus d'achat du client**
6. **Savoir négocier**
7. **Intégrer la mise en œuvre dans la vente**

En savoir +

BENEFICES

A l'issue de cet atelier, vos commerciaux disposeront de bonnes pratiques pour :

- **Vendre vos produits et services dans les organisations complexes**
- **Protéger vos marges**
- **Signer des affaires plus vite**
- **Obtenir des recommandations avec facilité**
- **Préparer l'upsell et le cross-sell dès la 1ere vente**

BUDGET 3 000 € HT

par apprenant

Votre contact :
Nathalie HENRIOT, Directrice Conseil
nhenriot@nomination.fr / **06 07 55 76 28**