



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](mailto:nhenriot@nomination.fr) / 06 07 55 76 28