

La qualification commerciale de projets complexes (solutions informatique, finance, industrie, ...)



OBJECTIFS

- Maîtriser les différentes étapes de la qualification de projet
- Comprendre les enjeux et savoir qualifier finement des projets stratégiques en environnement complexe.
- Augmenter la fiabilité des forecast et les taux de closing.

PUBLIC

Toute fonction commerciale
Avant vente
Chef de projet
Technico commercial
...

INTRA : Jusqu'à 8 participants
INTER : 4 à 10 participants

2 jours

PRÉ-REQUIS

- Connaissance du cycle de vente des offres.
- Offre destinée essentiellement à l'univers BtoB
- Stagiaires intervenants dans la prospection et le suivi commercial (nurturing) de projets complexes

PROGRAMME

Seventic
The Business Dev Company

Identification du contexte

- Structuration de l'entreprise / groupe
- Organisation et pôles de décision
- Investigation et qualification de l'existant

Qualification des contacts impactés par le projet

- Identification et prise de contact
- Validation de la fonction et du rôle de l'interlocuteur dans le projet
- Qualification des enjeux

Qualification du projet

- Projet
- Groupe de Décision
- Timing
- Stade de Réflexion
- Budget
- Revendeur/Partenaire
- Actions suivantes



2790 € HT

INTRA

1090 € HT

par stagiaire

INTER



LES PLUS DE LA FORMATION

Formation sur mesure :

- Par formateur expert
- Adaptée à votre univers