

Vente de solutions numériques à des grands comptes

RS1603 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	326w
Formacode(s)	34590
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	31/12/2021

Certificateur(s)

EURIDIS MANAGEMENT · SIRET : 41014119600056

Partenaires habilités

9 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 9 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600056	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600064	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600106	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600114	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600122	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600130	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600148	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600155	Former et organiser l'évaluation
EURIDIS MANAGEMENT	41014119600163	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification "Vente de solutions numériques à des grands comptes" s'adresse notamment aux sociétés de la branche professionnelle SYNTEC (économie numériques) et des Télécommunication (UNETEL-RST).

Le développement de l'économie numérique et digitale est un facteur de croissance forte de la demande de Ventes de solutions numériques à des grands comptes

Le monde du numérique de par la complexité des solutions à vendre et les coûts des solutions (logiciels + services) rend l'acte de vente complexe car il nécessite à la fois de maîtriser la technologie de l'offre mais également de répondre aux attentes des différents acteurs de l'entreprise cliente dont les souhaits, freins à l'achat et besoins ne sont pas identiques. Ainsi l'acte de vente portera auprès de l'utilisateur final bien sûr mais également auprès du DSI, du Directeur Financier, souvent du DG, du Juriste et de la Direction des Achats.

La certification « Vente de solutions numériques à des grands comptes » analyse ces différentes étapes ainsi que les techniques (savoir-être et savoir-faire) pour réussir cet acte de vente

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1.

Investiguer le besoin stratégique du client en mode multi-interlocuteurs

2. Construire une offre de solutions numériques impactante
3. Piloter et influencer le processus politique de décision d'achat multi-interlocuteurs du client
4. Finaliser une négociation commerciale avec un client grand compte
1.
 - Investiguer le besoin stratégique du client en mode multi-interlocuteurs
 - 1.1 Établissement d'une trame d'entretien adaptée à l'interlocuteur ciblé
 - 1.2 Questionner les prospects d'un grand compte selon la Méthode SPIN (Situation, Problèmes, Implication, Need to pay off), sur leurs enjeux métiers.
 - 1.3 Identification de la valeur de la résolution de la problématique pour le client
 - 1.4 Mener un entretien selon un entonnoir qui amène vers le closing de la vente
2. Construire une offre de solutions numériques impactante
- 2.1
 - Décryptage des enjeux explicites et implicites
 - d'un cahier des charges d'une solution technique
- 2.2
 - Structuration d'une réponse commerciale basée sur la valeur ajoutée pour le client
- 2.3 Mobilisation coordonnée des ressources internes de l'entreprise pour bâtir la proposition commerciale
- 2.3
 - Construction financière d'un retour sur investissement
3. Piloter et influencer le processus politique de décision d'achat multi-interlocuteurs du client
- 3.1 Identifier les influenceurs clés d'un processus d'achat de solutions numériques
- 3.2 Bâtir un plan d'action de référencement auprès d'un grand compte
- 3.3 Organisation planifiée d'une stratégie d'influence
4. Finaliser une négociation commerciale avec un client grand compte
- 4.1
 - Préparation complète
 - d'une négociation commerciale
- 4.2
 - Conduite structurée des débats lors d'une négociation commerciale
- 4.3
 - Identification des profils psychologiques des interlocuteurs pour mener à bien la négociation commerciale
- 4.4
 - Etablissement d'une matrice financière des « concessions/contreparties »
- 4.5
 - Organisation planifiée de l'implémentation de la solution numérique

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Accessible à toute personne pouvant démontrer une maîtrise des fondamentaux de la vente B to B dans le secteur numérique et digital.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2021

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

et <http://www.euridis-ecole.com/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/1603/>