

STRATEGIC SELLING®

La Méthode

La méthode *Strategic Selling*® se concentre sur l'analyse stratégique du processus de décision du client ou prospect. Elle fournit aux forces de vente une structure partagée pour :

- ▶ Identifier les éléments connus d'une opportunité et ceux à découvrir impérativement pour gagner.
- ▶ Gérer des ventes complexes impliquant des décideurs multiples.
- ▶ Déterminer parmi les interlocuteurs-clés ceux qui décident, prescrivent ou influencent la décision d'achat et évaluer leur degré d'influence et leur rôle dans la prise de décision.
- ▶ Evaluer les motivations et les résultats attendus par chaque interlocuteur impliqué afin d'établir des relations Gagnant-Gagnant.
- ▶ Raccourcir les cycles de vente.
- ▶ Eliminer les faux départs et les impasses qui font perdre du temps.
- ▶ Transformer les acheteurs d'un jour en clients à long terme.
- ▶ Développer des stratégies opérationnelles qui permettent d'atteindre les objectifs.
- ▶ Identifier dans l'organisation du client la personne capable de guider les commerciaux durant la vente.
- ▶ Concevoir des plans d'actions clairs avec des échéances et des prévisions fiables.

Les objectifs

Les participants apprennent à utiliser des techniques et des outils pédagogiques spécifiques - issus des meilleures pratiques commerciales - dont la valeur a été démontrée, par exemple :

- ▶ "L'entonnoir des ventes" pour la gestion du cycle de vente, du territoire commercial et du temps.
- ▶ "Le profil de client idéal" permet la pré-qualification des prospects par l'identification des adéquations pour une relation Gagnant-Gagnant.
- ▶ La qualification des interlocuteurs - 4 types d'influence - présents pour chaque opportunité.
- ▶ La découverte des motivations de chaque interlocuteur.
- ▶ La définition du "Gain-Résultats" ou comment faire gagner chaque interlocuteur en satisfaisant ses attentes.
- ▶ L'utilisation du support méthodologique - la "Blue-Sheet" ou "Grille Bleue" - sur laquelle les composantes

de l'Analyse Stratégique ainsi que les actions pour atteindre l'objectif sont regroupées.

Les participants

- ▶ Ingénieurs commerciaux et Supports Avant-Vente.
- ▶ Equipes inter-fonctionnelles et consultants chargés des clients stratégiques.
- ▶ Responsables de Comptes-Clients.
- ▶ Directeurs Grands Comptes, Directeurs Comptes-Clés.
- ▶ Responsables des Ventes.
- ▶ Directeurs des Ventes et du Marketing.
- ▶ Directeurs Commerciaux.

"Le modèle commercial opérationnel du programme "Strategic Selling"® nous a permis de dépasser nos objectifs de croissance de 40% pendant cinq années consécutives.

Président-Directeur Général, Rockwell International Corporation

Des Stratégies Commerciales opérationnelles

Les participants appliquent la méthode à leurs propres cas, clients ou prospects, en s'appuyant sur le "Blue-Sheet" ou "Grille Bleue". Ils y synthétisent les éléments suivants :

- ▶ Les paramètres importants dans leur environnement commercial.
- ▶ Les paramètres des "Objectifs Ciblés de Vente".
- ▶ La qualification des interlocuteurs, leurs rôles, leur importance relative dans la décision et leur niveau de réceptivité.
- ▶ La recherche d'un "Coach" client.
- ▶ L'identification et la rencontre de "L'influence d'Achat Economique" ou décideur final.
- ▶ La découverte des motivations ou "Gains" des interlocuteurs.
- ▶ La position de la concurrence.
- ▶ L'adéquation avec les critères du "Client Idéal".
- ▶ Les conditions pour développer des relations Gagnant-Gagnant.
- ▶ L'état d'avancement de la vente dans le cycle de décision avec "L'entonnoir de Ventes".

La Valeur du programme Strategic Selling®

Strategic Selling®¹ :

- ▶ Fournit une méthode claire et précise qui guide les commerciaux dans le choix des actions les plus performantes définies grâce à la "Blue-Sheet" ou "Grille bleue" (analyse stratégique).
- ▶ Contribue au développement d'une culture commerciale commune en créant un langage corporel cohérent et structuré, partagé par tous les membres des forces de vente.
- ▶ Accroît également les compétences individuelles et l'efficacité globale des forces de vente.

1 - Pour plus d'informations sur le programme Strategic Selling®, contactez-nous au 00 1 41 33 06 80.



A propos de Miller Heiman Group

Miller Heiman Group une Société Internationale leader dans le domaine de la performance commerciale et de l'excellence de la gestion des clients. Nos ressources sans équivalent et nos solutions proviennent de la combinaison de savoir-faire et d'expérience de marques puissantes qui constituent Miller Heiman Group - Miller Heiman, AchieveGlobal, Channel Enablers et Impact Learning Systems.

Ensemble, ces Sociétés ont adopté la conviction inébranlable que la meilleure approche de l'engagement du client est celle qui est collaborative et guidée par les enjeux et besoins spécifiques de chaque client.

Soutenue par l'expérience pragmatique de praticiens des ventes passionnés, Miller Heiman Group procure un savoir-faire d'excellence et une expérience dans tous les aspects des processus de relation client et de vente. Nous travaillons avec des organisations dans tous les domaines d'activité, où qu'elles soient dans le monde, pour bâtir et entretenir des organisations hautement performantes, centrées client, en mesure de piloter une croissance profitable et de haut niveau.