

Séminaire de Productivité Commerciale



« Mieux travailler avec les Intégrateurs pour gagner plus de projets »

Moins de 1% des commerciaux de vente directe ont été formés pour apprendre à collaborer avec des partenaires (intégrateurs ou éditeurs complémentaires) pour signer des projets clients. D'où un pourcentage d'échecs importants générant d'innombrables tensions et frustrations.

Objectif : En une seule journée, ce programme va changer la vision de vos commerciaux directs et leur permettre de se comporter en vrais chefs d'orchestre sur les projets clients. Ils vont apprendre à gérer et planifier la relation partenaire dans le cadre d'une approche client. Ils vont créer une relation de confiance durable avec les partenaires. Ensemble, ils démontreront aux clients une valeur-ajoutée conjointe plus forte entraînant une progression rapide des taux de signature.

Public concerné : Direction commerciale, Force de vente directe et indirecte, Marketing.

Type de cours : intra entreprise

Durée : 1 journée

Contenu :

- La réalité du marché de l'IT, pourquoi tant d'alliances et ... autant d'échecs ?
- Découvrir les fondamentaux d'un partenariat ... qui dure !
- Comprendre les partenaires intégrateurs: leurs contraintes, leurs business models, leur valeur-ajoutée, leurs attentes ...
- Comprendre la mission d'un Allianceur, ses objectifs, son organisation, sa valeur ajoutée
- Quels partenaires choisir sur un projet, comment, quand et combien ?
- Comment gérer la relation partenaire tout au long du projet : qui fait quoi ?
- Comment fidéliser et capitaliser la relation ?
- Ce qu'il faut faire et ne pas faire pour remporter un projet

Format : exercices, échanges de vue, application sur cas vécus

Nombre maximum de participants : 10 par session

Date prochaine session intra-entreprises : A déterminer selon vos disponibilités

Lieu : En vos locaux ou à l'extérieur (frais de location à la charge du client)

Prix : Finançable par la FIAFEC sous certaines conditions

Paiement : au jour de la prestation

Références : F-220404

Formalités d'inscription : Contactez-nous par mail ou par téléphone au 06 20 64 67 87

Contact : contact@pa-development.com