Accéder aux Cadres Exécutifs sans invitation

Cet atelier d'une journée est axé sur comment avoir accès au Directeur Exécutif Client. Nous couvrirons un large éventail de sujets pour aider vos équipes de vente à acquérir les bases nécessaires pour accéder à l'équipe de direction et savoir les convaincre lors de réunions. Des expériences vécues de réussite et aussi d'échec sont débattues par un Directeur Exécutif externe. Les éléments-clé pour obtenir un rendez-vous avec l'équipe de direction sont couverts en détail.

Les participants sont encouragés à apporter leurs propres comptes et/ou amener des clients potentiels à l'atelier où des jeux de rôle seront mis en scène, et où les équipes seront à la fois encouragées à préparer et exercer, devant des Directeurs Exécutifs externes, les techniques pour accéder à un Directeur Exécutif Client. Le feedback est continu, et avant de conclure, les points-clé sont abordés.

Le nombre de participants par atelier est limité à 8-12 afin de garantir un maximum d'interaction et de jeux de rôle avec le Directeur Exécutif. Un travail préalable sur les comptes est nécessaire en amont de l'atelier.

VOUS APPRENDREZ À

- Connaitre les meilleurs techniques et fondamentaux pour accéder aux Directeurs Exécutifs
- Gagner la confiance des « gardiens » des Directeurs Exécutifs
- Comprendre les rôles, objectifs et priorités des différents Directeurs Exécutifs
- Bien se préparer en amont du premier contact avec le Directeur Exécutif
- Préparer un « elevator pitch » qui soit crédible et persuasif pour le Directeur Exécutif