



# Vendre à un Dirigeant Exécutif

## LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

Cet atelier exclusif de 1 ou 2 jours permet à vos équipes de vente B2B de s'exercer dans la vente face à un vrai Directeur Exécutif (PDG, DG, DAF, DSI), qui a eu la responsabilité d'investissement dans des grands groupes internationaux.

En travaillant exclusivement sur de vrais comptes clients et les solutions de votre société, ils apprendront comment développer une proposition de valeur ajoutée incontestable qui convaincra les décideurs à investir, et à investir avec vous!

Le nombre de participants par atelier est limité à 20 afin de garantir un maximum d'interaction et de jeux de rôle avec notre Dirigeant Exécutif. Cet atelier concerne les personnes impliquées dans les ventes directes, les pre-sales, le soutien à la vente, les ingénieurs, les consultants, et les ventes indirectes comme les canaux, partenaires et services revendeurs.

Un travail préalable minimal sur les comptes est requis par les participants en amont de l'atelier.

- Trouver le meilleur moyen de joindre un Dirigeant Exécutif
- Avoir une conversation crédible avec un Dirigeant Exécutif
- Adapter les solutions de votre entreprise aux besoins des Dirigeants Exécutifs
- Démystifier les enjeux financiers et identifier les ratios clés
- Démontrer la valeur de vos solutions et calculer le ROI
- Différencier votre entreprise de ses concurrents
- Poser les bonnes questions et répondre aux questions difficiles
- Accélérer, augmenter, et gagner la vente !

***Plus : les 4 points indispensables qui doivent être inclus dans chaque présentation à un Dirigeant Exécutif.***