

QUEL EST LE NIVEAU DE QUALIFICATION DES OPPORTUNITÉS DANS LE PIPELINE DE VOTRE ÉQUIPE ?

Au cours des 15 dernières années, FranklinCovey a travaillé avec des milliers d'équipes de vente dans le monde et a étudié ce que les professionnels de la vente les plus performants *font par habitude*.

Helping Clients Succeed®: Qualifier des Opportunités™ est conçu pour aider les équipes de vente à *reproduire consciemment* ces meilleures pratiques afin d'atteindre *des résultats supérieurs dans la qualification de leurs affaires*.

Qualifying Opportunities aide les professionnels de la vente à identifier rapidement et efficacement les bonnes opportunités dans leurs pipelines et à réduire considérablement la "*fiction du pipeline*" en éliminant les plus faibles. Les résultats sont les suivants : moins de temps à courir après les mauvaises affaires, plus de temps à se concentrer sur les bonnes affaires, et une réduction considérable du coût global des ventes.

L'ÉCART ENTRE SAVOIR ET FAIRE

En ce qui concerne la formation à la vente, il y a beaucoup de "bonnes choses" à choisir. *Le défi n'est pas de les trouver, mais d'aider votre équipe de vente à bien faire les bonnes choses !*

Afin d'aider les professionnels de la vente à bien qualifier les opportunités, *Helping Clients Succeed* utilise un système de livre de jeu conçu par des experts qui permet aux équipes de vente de pratiquer et d'appliquer les meilleures pratiques éprouvées au cours de 12 semaines.

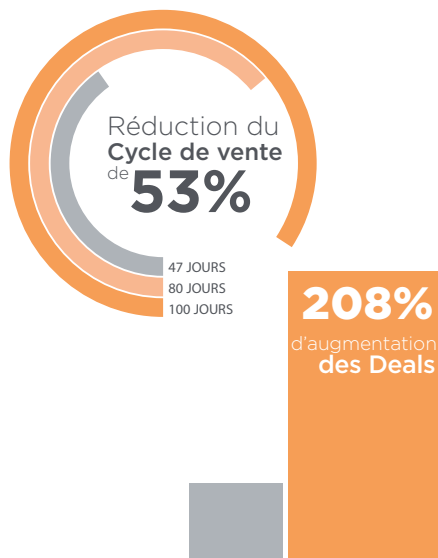
RETOUR SUR INVESTISSEMENT

Qualifier des Opportunités a été conçu pour garantir un retour sur investissement clair et significatif. Du début à la fin, les participants travaillent sur des affaires en cours tout en suivant et en rendant compte de leurs progrès.

NOTRE PROMESSE : Vous et votre équipe de vente pouvez améliorer considérablement votre capacité à qualifier des opportunités en appliquant la mentalité, les compétences et les outils des meilleurs vendeurs pendant 12 semaines.



RETOUR DE NOS CLIENTS :



...et plus encore !

FONDEMENTS

- Découvrir l'état d'esprit et les comportements des personnes les plus performantes.
- Fixer des objectifs spécifiques pour garantir un retour sur investissement mesurable à la fin du processus de mise en oeuvre de 12 semaines

PERMETTRE LES DÉCISIONS

- Comprendre l'importance de permettre aux clients de prendre des décisions.
- Créer un plan d'appel spécifique qui répond aux principaux problèmes du client, ni plus ni moins.

GAGNER RAPIDEMENT, PERDRE RAPIDEMENT

- Apprendre à surmonter efficacement les dysfonctionnements traditionnels de la relation acheteur/vendeur en se concentrant d'abord sur les enjeux du client.
- Devenir compétent dans l'élaboration d'analyses de rentabilité avec les clients en identifiant leurs problèmes les plus importants, en définissant clairement l'impact sur leur organisation et en cartographiant le processus de prise de décision.
- Établir un instantané précis du pipeline de vente.
- Faire des progrès significatifs pour devenir un conseiller commercial de confiance.

TRAITER LES OBJECTIONS

- Gagner la confiance nécessaire pour surmonter les objections et les repoussoirs en les anticipant à l'avance.
- Se préparer à traiter efficacement avec les gardiens.

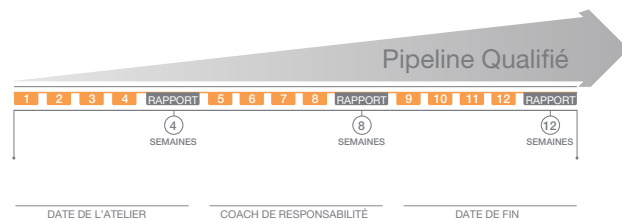
SIMULATION

- S'entraîner à mener une conversation structurée dans une opportunité réelle.
- Rassembler les preuves et l'impact des problèmes du client en appliquant cette approche éprouvée pour déterminer la solution qui répond exactement aux besoins du client.

LE LIVRE DE JEU

- S'engager à mettre en oeuvre les stratégies et les outils sur une période de 12 semaines afin de garantir un changement de comportement durable.

GUIDE DE MISE EN OEUVRE EN 12 SEMAINES



- Chaque semaine, pendant 12 semaines, les participants mettent en oeuvre les principes qu'ils ont appris lors de l'atelier et appliquent les principes de manière plus approfondie.
- Les participants se responsabilisent en présentant régulièrement des rapports à leur coach de responsabilité.

KIT DU PARTICIPANT



- Guide du participant
- Guide de mise en oeuvre en 12 semaines
- Clé USB avec des vidéos et outils de mise en oeuvre
- Cartes de pratique (deux jeux)

Pour plus d'informations sur le programme de FranklinCovey *Helping Clients Succeed: Qualifier les Opportunités*, contactez John Leary, Partner FranklinCovey France (john.leary@franklincovey.fr) ou appelez le +33.(0)6.29.82.30.89. Vous pouvez également visiter notre site web www.franklincovey.fr.