

OPPORTUNITY AND DEAL MANAGEMENT

« Opportunity and Deal Management » est une méthodologie structurée qui permet aux commerciaux de signer plus de contrats et d'avoir un meilleur prévisionnel des ventes. Elle permet d'avoir une meilleure visibilité sur la façon dont vous allez atteindre vos objectifs commerciaux.

ANIMATEUR



Colin Wilson, *Fondateur de First Border Ltd*

Colin Wilson est consultant et coach en techniques de vente auprès d'entreprises multinationales depuis plus de 15 ans.

Colin a travaillé à plusieurs reprises à l'étranger dans des zones géographiques telles que la Scandinavie, l'Afrique du Sud, l'Europe centrale et l'Europe du Sud ou encore aux Etats-Unis.

Fondateur de First Border Ltd, Colin apporte une véritable valeur ajoutée aux organisations commerciales grâce à l'implantation de ses idées, méthodes, outils et compétences en stratégie de développement de comptes clés.

ORGANISATION

Format :

1 journée
de 9h à 17h

Dates :

29 octobre 2010
4 février 2011

Investissement :

Membres AmCham :
475 €
Non-membres : 625 €

Lieu :

AmCham Training Center

Compris dans le prix :

Supports de formation

Modules

complémentaires :

Pipeline Management

Ce module peut être inclus dans un plan de formation annuel.

FORMATION

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Adopter un processus d'achat structuré pour identifier les opportunités de vente prioritaires,
- Appliquer un modèle de qualification et de gestion des négociations critiques,
- Faire valoir la valeur de vos propositions,
- Planifier les relations clients de façon à augmenter votre influence auprès du compte,
- Faire des prévisions réalistes de résultats commerciaux trimestriels.

A la fin de ce stage, les participants sauront développer un plan d'action clair et pertinent, qui sera prêt à être communiqué, testé et amélioré en interne. Cette stratégie d'amélioration pourra être adoptée par l'entreprise afin de mieux gérer ses comptes clés.

PUBLIC

OBJECTIFS

- Avoir un outil capable de démontrer la stratégie en cours pour atteindre une cible,
- Avoir suffisamment d'affaires en cours pour atteindre les objectifs commerciaux,
- Identifier les contrats pouvant être remportés qui permettront d'atteindre les objectifs,
- Utiliser cet outil pour mieux allouer ses ressources.

PROFILS DES PARTICIPANTS

- Force de vente terrain, consultants, managers engagés...,
- Ce programme peut également intéresser les représentants commerciaux sédentaires et pour les technico-commerciaux,
- Niveau d'anglais opérationnel requis.