

“Celemi Sales Endeavour™ aidera votre équipe à augmenter ses ventes, à améliorer son taux de réussite, à réduire son temps d’exécution et enfin à donner au management un meilleur aperçu des ventes projetées.”

Celemi Sales Endeavour est l’alliance réussie de cas de ventes réels et d’une simulation interactive offrant aux professionnels de la vente la chance de travailler de manière méthodique et stratégique sur des opportunités de ventes existantes et dans une atmosphère engageante et concurrentielle.

Au cours de la simulation, les participants évoluent au travers d’opportunités attractives mais risquées, de détours inattendus, de pièges, d’information sur la concurrence, de changement dans l’organisation, d’intentions cachées, de modification de préférences d’achat, de demandes déraisonnables, d’une concurrence acharnée et de clients imprévisibles. En d’autres termes, la vraie vie !

À la fin du programme, les participants partent avec un plan de ventes entièrement développé pour l’un de leurs prospects, de même que les compétences et connaissances requises pour conclure davantage de ventes à l’avenir. Et le plus important...c’est que l’approche est reproductible!

Gagner la régates des ventes



Celemi Sales Endeavour permet finalement aux professionnels de la vente de gagner beaucoup de temps et de ressources en les aidant à réfléchir par le biais de considérations stratégiques, telles que les acheteurs et la concurrence, de sorte qu’ils puissent s’engager uniquement dans la recherche des opportunités les plus productives et rentables.

Paroles de clients

“Le séminaire Sales Endeavour a montré l’importance d’un processus de vente structuré et bien défini. Les participants repartent avec une boîte à outils d’approches différentes et des méthodes qui peuvent être utilisées immédiatement pour augmenter la précision des ventes. En suscitant la réflexion et le sens pratique!”

– DRH, CNH (Groupe Fiat)

“Je réalise maintenant que les formations de ventes précédentes étaient trop orientées sur notre offre. Sales Endeavour était différent, la partie relationnelle du programme était particulièrement utile pour moi. Le format de simulation fonctionnait vraiment bien.”

– Vice Président marketing, Société de consulting internationale

Personnes concernées

Toute organisation disposant d'un environnement de vente caractérisé par :

- Des décideurs et prescripteurs multiples
- Des ventes axées sur la valeur
- Des ventes de solutions

Et celles ayant besoin d' :

- Une approche structurée des activités de la vente
- Un processus et un langage standardisés en matière de ventes
- Un alignement des supports de ventes, des messages de vente et des campagnes de produits
- Une collaboration entre les services de force de vente et d'administration des ventes

Résultats clés

Celemi Sales Endeavour améliore les capacités des professionnels de la vente à :

- Établir des priorités dans les opportunités de vente basées sur leurs chances de succès et la valeur pour l'organisation.
- Mener les appels téléphoniques en s'attachant à résoudre les besoins et les défis des clients .
- Poser des questions efficaces et perspicaces durant les appels de vente.
- Construire et entretenir les relations avec les clients et prospects.
- Développer des stratégies et des tactiques pour battre la concurrence.
- Identifier le ou les décideurs clés lors de chaque situation de vente.
- Appliquer des techniques efficaces pour conclure la vente.
- Rester focalisé sur un plan bien défini pour remporter la vente.

Le programme est très flexible et facilement adaptable à une grande variété de situations de vente. Des exercices en option permettent au facilitateur de réaliser un programme sur-mesure correspondant aux besoins uniques et aux domaines de développement prioritaires de chaque public. Ces exercices en option comportent des tactiques de conclusion de vente, des compétences sur l'art du questionnement, des jeux de rôles sur des appels de vente et la détection d'influences.

**Informations pratiques****Matériel**

Plateaux et accessoires de simulation d'entreprise.

Nombre de participants

10 à 25 par session, regroupés par équipes de 3 à 5
Un facilitateur certifié par Celemi prend en charge 25 personnes.

Participants

Les employés impliqués dans le processus de vente comme les commerciaux, les directeurs des ventes, les employés de l'administration des ventes.

Temps nécessaire

2 jours.

Facilitateur

Les facilitateurs sont des personnes certifiées par Celemi.

Langues

Nous traduisons nos produits continuellement, pour une liste actualisée veuillez consulter notre site www.celemi.com.