

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

REMPORTER DES CONTRATS PROFITABLES

# Stratégies et business intelligence appliquées aux ventes complexes

NOUVEAU



**EXCLUSIVITÉ CFC**  
Formation en provenance  
d'une business school  
nord-américaine

- ▶ Comment sélectionner les affaires les plus profitables et maximiser vos chances de gagner ?
- ▶ Comment fiabiliser vos prévisions de vente dans le cas d'affaires longues et complexes ?
- ▶ Comment repérer les processus de décision officieux d'un compte et agir sur les éléments moteurs ?
- ▶ Que devez-vous absolument faire pour être crédibles auprès des décideurs de haut niveau ?
- ▶ Comment élargir le cercle de vos interlocuteurs habituels et vendre des offres nouvelles ?
- ▶ Comment influencer la rédaction du cahier des charges pour s'assurer de remporter le contrat

**Intervenant :**  
**Bernard SCHILLÈS,**  
*consultant spécialisé en  
management collaboratif*

**SÉMINAIRE INTENSIF DE 2 JOURS**

**PARIS: les 21 et 22 novembre 2011**



CENTRE DE FORMATION ET DE CONFÉRENCES  
Le Calypso 25 rue de la Petite Duranne  
13857 Aix-en-Provence cedex 3  
Tél.: 04 42 90 81 70 • Fax: 04 42 90 70 70

## Madame, Monsieur

Vous maîtrisez déjà les techniques d'entretien et de négociation, mais aujourd'hui vous souhaitez améliorer la performance de vos actions en développant une véritable stratégie commerciale offensive.

Votre offre était intéressante, mais nous avons choisi quelqu'un d'autre... Quel fournisseur n'a jamais entendu cette phrase assassine ? ! Au-delà de cette victoire qui s'envole alors qu'elle semblait à portée de main, c'est tout le poids des efforts auprès du client et des batailles internes qui s'abat brutalement.

D'autres affaires arrivent et l'on se lance à nouveau tête baissée dans les mêmes combats épuisants, qui, à la longue, démotivent et désorganisent les fournisseurs. Mais combien de contrats juteux sont allés à la concurrence pendant que l'on s'enfermait sur une similiaffaire ?

Mauvais interlocuteur, valeur de votre offre pas assez bien perçue, démarche de la concurrence mal connue, déductions erronées, tyrannie des services achats, impossibilité de rencontrer les décideurs de haut niveau, remises trop élevées... Les raisons de perdre ou de vendre à perte sont nombreuses.

Sélectionner des affaires objectivement réelles et gagnables, engager les ressources justes nécessaires à coup sûr, influencer des processus de décision collectifs et apporter aux décideurs de haut niveau la valeur qu'ils attendent deviennent des conditions de survie des fournisseurs. La capacité à collecter et interpréter des informations très précises sur la situation et ce, avant les concurrents, et en déduire des stratégies adaptées d'influence des acteurs, sont aujourd'hui des avantages concurrentiels considérables.

Lisez attentivement ce programme et retournez-nous dès à présent votre bulletin d'inscription.

Dans l'attente de vous accueillir très prochainement, nous vous prions d'agréer, Madame, Monsieur, nos salutations distinguées.



**Jean NOGUES**  
Directeur des Programmes

## À qui s'adresse cette formation ?

- Directeurs commerciaux BtoB
- Directeurs de ventes grands comptes
- Directeur du développement commercial
- Ingénieurs d'affaires
- Chefs de produits
- Responsables avant vente
- Ingénieurs technico-commerciaux

## Objectifs

- Découvrir des stratégies et des méthodes spécifiquement conçues pour amener une organisation à décider en votre faveur
- Anticiper et sélectionner les affaires potentielles et améliorer vos prévisions de vente
- Savoir identifier les circuits de décision pour assurer votre succès
- Remporter des contrats à forte valeur en optimisant les ressources de votre entreprise
- Influencer un compte en amont des cahiers des charges, et ce, avant vos concurrents
- Passer du statut de simple fournisseur, à celui de « business partner » incontournable.

## Principes clés

- Ce séminaire va vous fournir des stratégies et des outils de business intelligence applicables directement sur le terrain. Il change radicalement votre vision de la vente d'affaires importantes auprès vos grands comptes. Il vous fera bénéficier d'approches novatrices et d'outils pragmatiques, vous permettant d'accroître vos succès commerciaux dans des ventes requérant des processus de décisions longs et complexes.
- La pédagogie, très interactive, vise une mise en œuvre immédiate de vos acquis dans votre volant d'activité, grâce à des auto-évaluations et des grilles d'analyse qui vous seront remises au fur et à mesure du séminaire. Elle est organisée de manière à ce que vous puissiez garder toute la confidentialité des informations relatives aux dossiers que vous souhaiteriez voir traités lors du séminaire.

## Hot line

Au cours des 30 jours qui suivent votre formation, vous bénéficierez d'une assistance-conseil assurée par votre formateur, auquel vous pourrez vous adresser par courriel ou par téléphone.

## Programme du 1<sup>er</sup> jour

8h45 *Accueil et collation*

### 9H00 Identifier les compétences clés requises pour gagner des contrats profitables

- ▶ Comprendre pourquoi offres de qualité et bonnes relations sont insuffisantes pour gagner.
- ▶ Identifier les 3 niveaux de compétences requis et clarifier le poids déterminant de la business intelligence.
- ▶ Pratiquer la stratégie de la « Loi des 4 bons ».

10h30 *Pause café*

### 10H45 Anticiper les affaires les plus gagnables

- ▶ Guider votre action selon un objectif de vente à 5 composantes.
- ▶ Analyser vos chances de remporter le contrat à l'aide de 12 indicateurs de business intelligence.
- ▶ Sélectionner les affaires à fort potentiel et établir le chemin critique de votre succès.

12h30 *Déjeuner*

### 14H00 Cartographier les raisons business qui incitent le compte à acheter

- ▶ Analyser les raisons d'acheter propres à chaque niveau hiérarchique.
- ▶ Accélérer la dynamique d'achat d'un compte.
- ▶ Établir les fondements de votre stratégie d'argumentation.

15h30 *Pause rafraîchissements*

### 15h45 Communiquer à haut niveau la valeur unique que vous apportez

- ▶ Traduire votre offre technique en proposition de valeur formulée selon les termes du client.
- ▶ Établir une stratégie de communication de votre valeur à haut niveau.

17h00 *Fin de la première journée*

## Programme du 2<sup>ème</sup> jour

8h45 *Accueil et collation*

### 9H00 Influencer le cheminement de décision propre à une organisation

- ▶ Influencer la manière dont une dynamique de décision naît, évolue et aboutit au sein d'une organisation.
- ▶ Définir des stratégies de vente gagnantes en fonction des 3 étapes de maturation propres à une organisation.

10H30 *Pause café*

### 10H45 Reconstituer le réseau des véritables décideurs

- ▶ Identifier les interactions officielles et officieuses entre acteurs.
- ▶ Focaliser votre énergie auprès des gens qui jouent vraiment un rôle dans les décisions.
- ▶ Manager vos supporters et vos ennemis.

12H30 *Déjeuner*

### 14H00 Optimiser votre utilisation de la stratégie et de la business intelligence

- ▶ Suivre 6 recommandations pour mettre en application stratégie et business intelligence au quotidien.
- ▶ Avoir à l'esprit les 5 questions vous permettant de concentrer judicieusement vos efforts.

15H30 *Pause rafraîchissements*

### 16H00 Vous préparer à poursuivre la mise en œuvre de vos acquis

- ▶ Faire une synthèse pratique des méthodes et outils acquis.
- ▶ Définir votre plan de progrès personnel.
- ▶ Établir votre plan de mise en œuvre professionnel.

17H00 *Fin de la formation*



## Votre formateur Bernard SCHILLÈS

- Ingénieur, MBA, ancien de Hewlett Packard et d'Accenture, consultant certifié en efficacité des équipes et Master PNL, Bernard SCHILLÈS est devenu le conseiller de confiance de plus de 40 grands groupes, dont Microsoft, GDF Suez, 3M, Veolia, Dell.... Il conseille et coache dirigeants et managers en Europe depuis 1995 et en Amérique du Nord depuis 2006. Il répand une énergie et un enthousiasme exceptionnels dans son auditoire.
- Plus de 3 800 dirigeants, managers et cadres venant de plus de 300 organisations privées et publiques, originaires d'Europe, Corée, USA, Amérique du sud, Afrique du Sud, Japon, Canada, Thaïlande, Australie... ont régénéré leur efficacité et leur enthousiasme en assistant aux séminaires de Bernard SCHILLÈS.
- Bernard SCHILLÈS intervient régulièrement à la Sauder School of Business, département formation des dirigeants (University of British Columbia, Vancouver, Canada)

- Vous pourrez appliquer vos acquis sur des affaires de votre portefeuille en réel
- Coaching individuel : vous bénéficierez des conseils personnalisés de l'intervenant sur vos pratiques actuelles
- Un quiz de vérification des acquis est proposé en fin de séminaire

### FORMULAIRE D'INSCRIPTION

PARIS: les 21 et 22 novembre 2011

Pour vous inscrire:

- téléphonez au service réservation au : 04 42 90 81 70
- télécopiez ce formulaire au : 04 42 90 70 70
- adressez le à: CFC, Le Calypso, 25 rue de la Petite Duranne  
13857 Aix-en-Provence Cedex 3
- par email: ins@cfc.fr

Société .....

Nom ..... Prénom .....

Service ..... Fonction .....

Adresse .....

Tél ..... Fax .....

E-mail .....

Nom du responsable de formation (pour suivi du dossier):

..... Tél.....

E-mail .....

Activité de la Société .....

Effectif à l'adresse:  10       50       100  
 200       500       1000

Votre rencontre avec CFC s'est faite par:  
 notre mailing publicitaire  
 internet  
 le bouche à oreille

Le(s) soussigné(s) accepte(nt) les conditions  
d'inscription ci-dessus.

Date: .....

Cachet et signature:

Venez visiter notre site web : [www.cfc.fr](http://www.cfc.fr)

**GARANTIE DE QUALITÉ:** Organisme qualifié OPQF (Office Professionnel de Qualification des Organismes de Formation). La qualité de nos formations et l'expertise de nos enseignants vous garantissent, si nous manquions à nos engagements, le remboursement intégral de vos frais de participation sur simple demande au cours de la première demi-journée de la session.

Organisme de formation enregistré sous le numéro: 93 13 12967 13  
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État

### Frais de participation

Les frais de participation sont de **1 755,85 €** HT (+ T.V.A.19, 60 %) soit **2 100 €** TTC.  
(Remise dès la 2<sup>ème</sup> inscription: nous consulter)  
Ils comprennent: la formation, le dossier regroupant les supports de travail, le café d'accueil, les pauses, les déjeuners.  
Une convention de formation simplifiée vous sera envoyée dès réception de votre inscription.

Les organisateurs se réservent le droit de modifier le programme si malgré tous leurs efforts les circonstances les y obligent.

### Vous pouvez payer soit

- 1- Par mandat administratif et virement à notre banque: SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, compte n° 30003 00020 00020064592 96 libellé au nom de CFC avec la date, le sujet de la formation et le nom du participant.
- 2- Par chèque à l'ordre de CFC, avec la mention « Rempporter des contrats profitables » au dos du chèque.

### Annulations

Elles doivent nous être communiquées par écrit.  
Pour toute annulation reçue avant les 15 jours précédant la formation, les frais seront de 10 % du montant de l'inscription. Après cette limite, les frais de participation sont dus en totalité, néanmoins les participants pourront se faire remplacer.

### Horaires

8h45 - 17h00

### Lieu de formation

Tous nos séminaires se déroulent dans des hôtels haut de gamme. Le lieu exact de la formation vous sera précisé sur votre convocation au stage.

### Pour votre hébergement

Contactez Ellysées West Réservations au 01 47 75 92 90 en vous présentant comme stagiaire CFC, afin de bénéficier des meilleurs tarifs (ce service est gratuit).

