

Selling Business Outcomes

Formation Management / Développement personnel / Efficacité commerciale



Qu'est ce que Selling Business Outcomes ? Cette formation est une introduction à Selling Business Outcomes. Elle permet aux participants d'acquérir les compétences et connaissances nécessaires pour comprendre le contexte du Business client, définir les solutions technologiques adaptées aux besoins du Business. Durant la formation les participants auront l'opportunité d'appliquer ce qu'ils apprennent au travers d'exercices et de questions à la fin de chaque leçon.

OBJECTIFS

- Expliquer les principes et l'approche des résultats des ventes
- Préparer l'environnement client pour les achats et adopter les solutions adéquates
- Décrire les opportunités pour le chiffre d'affaire et l'impact client sur les secteurs de l'industrie
- Présenter les facteurs de succès critiques et les indicateurs clés de performance pour les résultats des ventes
- Identifier les décideurs, personnes ayant de l'influence et les attentes
- Expliquer les mesures financières qui impactent les résultats des ventes
- Préparer un plan d'action client

PUBLIC

Cette formation s'adresse à toutes les personnes impliquées dans le rôle des gestionnaires de comptes partenaires et responsables de la vente des solutions Cisco aux clients et à toute personne désirant se recertifier CSE.

PRE-REQUIS

- Comprendre les bases des ventes
- Posséder des connaissances fondamentales sur les solutions technologiques
- Posséder une interaction avec les parties prenantes du Business

PROGRAMME

Approche des résultats des ventes

Les résultats des ventes : l'approche Cisco
Le rôle des ventes dans les résultats de l'entreprise
Alignement des résultats au contexte client
Proposition de valeur client et chaîne de valeurs
Facteurs critiques de succès CSFs (Critical Success Factors), indicateurs clés de performance KPIs (Key Performance Indicators) et mesures du succès dans les résultats des ventes
Les besoins du Business client et résultats des ventes

Solutions de service Cisco dans les secteurs de l'industrie

Vue d'ensemble des secteurs de l'industrie
Exemples de scénarios Cisco pour les secteurs de l'industrie
Résultats et opportunités à partir des technologies émergentes
Tendances technologiques actuelles et émergentes
Opportunités de résultats à partir des technologies émergentes
Décideurs, personnes influentes et attentes
Identifier les parties prenantes et analyse pour les résultats des ventes
Gestion des relations clients Communication et négociation
Déterminer les valeurs financières et les résultats des ventes

Besoins financiers pour les résultats des ventes

Licences et besoins en consommation
Valeurs financières et avantages des résultats des ventes
Communication des résultats des ventes au client
Ressources Cisco disponibles
Présenter les résultats du Business

Horaires, Planning et Déroulement de cette formation

Horaires

- Formation de 9h00 (9h30 le premier jour) à 17h30.
- Deux pauses de 15 minutes le matin et l'après-midi.

A retenir

Durée : **1 jour** soit 7h.
Réf. **OUTCOMES**

☎ 01 42 93 52 72

Dates des sessions

Paris
29/10/2018

Cette formation est également proposée en formule **INTRA-ENTREPRISE.**



Inclus dans cette formation



Coaching Après-COURS

Pendant 30 jours, votre formateur sera disponible pour vous aider. CERTyou s'engage dans la réalisation de vos objectifs.

100%
SATISFACTION GARANTIE

Votre garantie 100% SATISFACTION

Notre engagement 100% satisfaction vous garantit la plus grande qualité de formation.

Selling Business Outcomes

Formation Management / Développement personnel / Efficacité commerciale



- 1 heure de pause déjeuner

DEROULEMENT

- Les horaires de fin de journée sont adaptés en fonction des horaires des trains ou des avions des différents participants.
- Une attestation de suivi de formation vous sera remise en fin de formation.
- Cette formation est organisée pour un maximum de 14 participants.

PROCHAINES FORMATIONS

[Réussir la Certification Gestion de Projet PMP du PMI](#)

[Réussir la Certification PRINCE2 Foundation](#)

[Réussir les Certifications PRINCE2 Foundation et PRINCE2 Practitioner](#)

[Réussir la Certification ITIL Foundation](#)

[Réussir la Certification Agile certifié SCRUM Master](#)

[Réussir les Certifications TOGAF Certified et TOGAF Foundation](#)

Retrouvez cette formation sur notre site :

[Selling Business Outcomes](#)