

2013

PARTNER SUMMER
BUSINESS SCHOOL



Ateliers

'De l' opportunité à la Proposition'

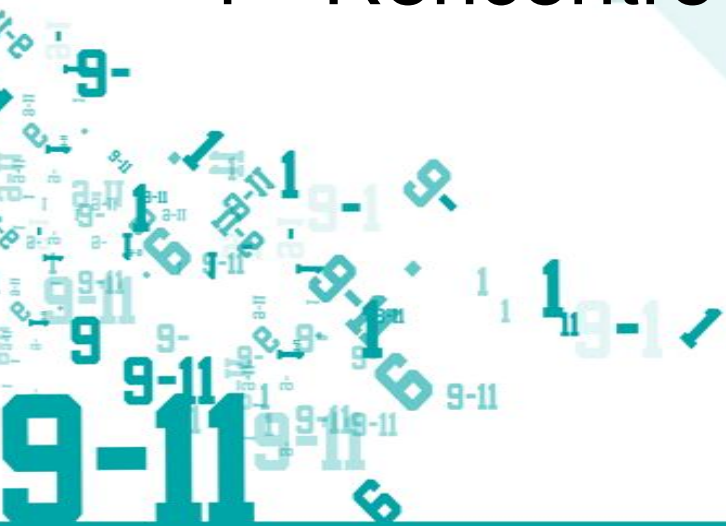


- Le cycle de vente est une **succession de phases**, dont chacune interagit avec l'autre
- Au cœur de ces phases, la **rencontre commerciale** est un événement décisif ; pour le 'prospect' comme pour 'celui se déplace pour le voir'.
- Le fruit d'une rencontre est toujours une **découverte respective**.
- La rencontre est le lieu d'expression le plus **exemplaire** de la fonction commerciale.
- Chaque rencontre a son environnement, son objet, ses personnalités, ses enjeux ; elle a donc **sa propre vérité**...
- ... mais des **conditions communes** à réunir pour conduire vers l'objectif de contractualisation

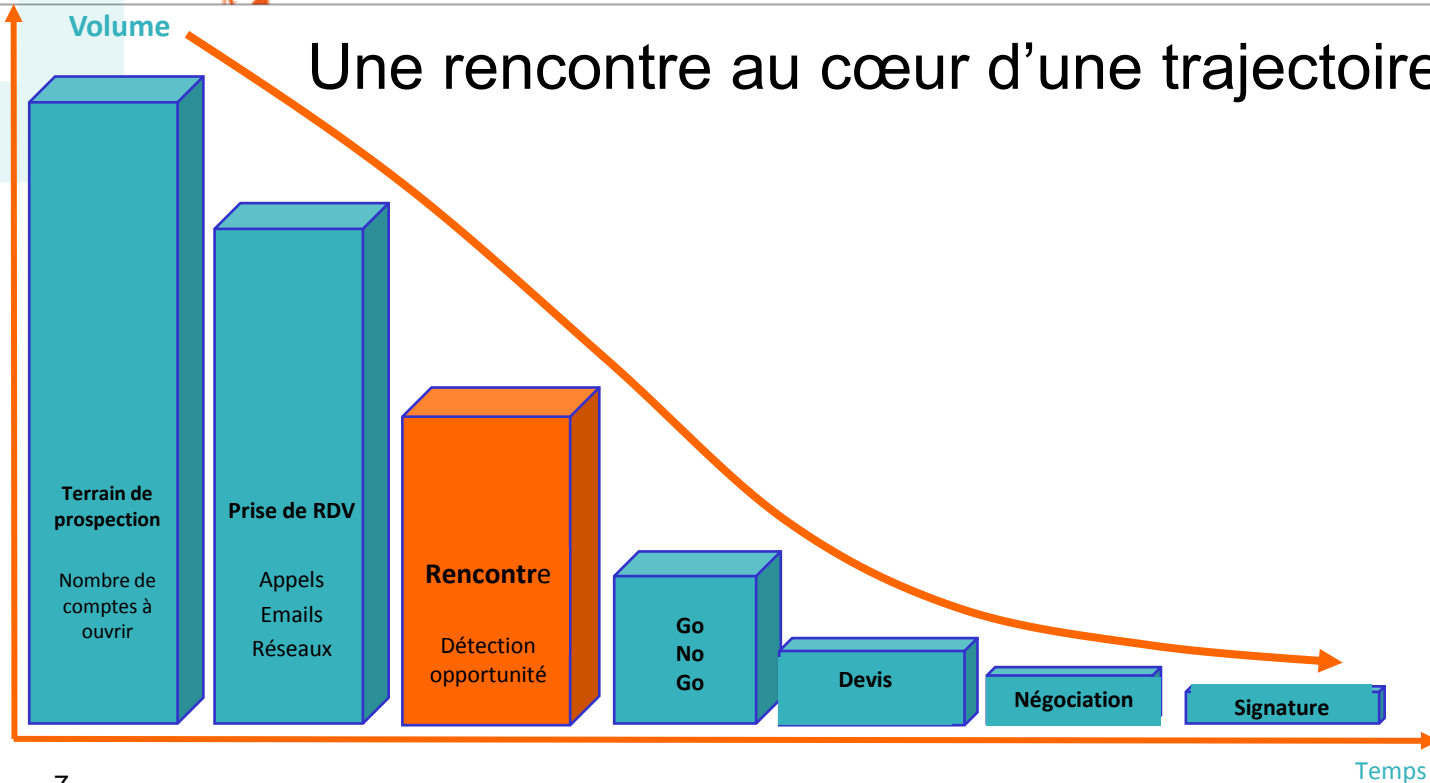
1. Ce que tout le monde sait... ou presque
2. 1ere rencontre & environnement
3. Rencontre & raisons du choix
4. Les étapes clés
 - Avant -> Information
 - Pendant -> Coup d'EPEE
 - Après -> réciprocité
5. Rencontre & maturité du projet
6. Synthèse pour s'entendre

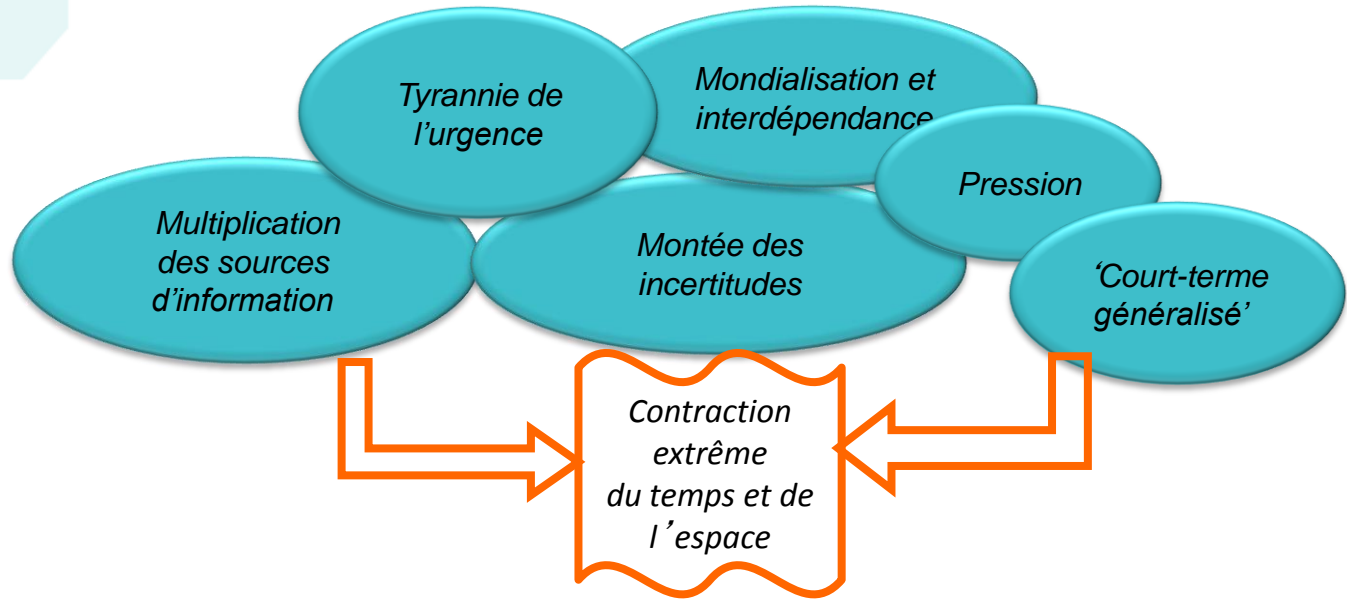
- **Le Rendez-vous découverte est un RDV de qualification**
 - Budget
 - Authority
 - Need
 - Time
- **Le Rendez-vous Découverte est un RDV déterminant dans sa stratégie de contractualisation**
 - Qui sont les vrais décisionnaires ?
 - Quel est le circuit de décision ?
 - Quelles sont les étapes du projet ?
 - Qui est dans la place ?
- **Le Rendez-vous Découverte est un RDV qui porte toujours bien son nom**
 - RDV sur lead qualifié -> réserve souvent des surprises
 - RDV sur appel entrant -> pas toujours cadré

1^{er} Rencontre & Environnement

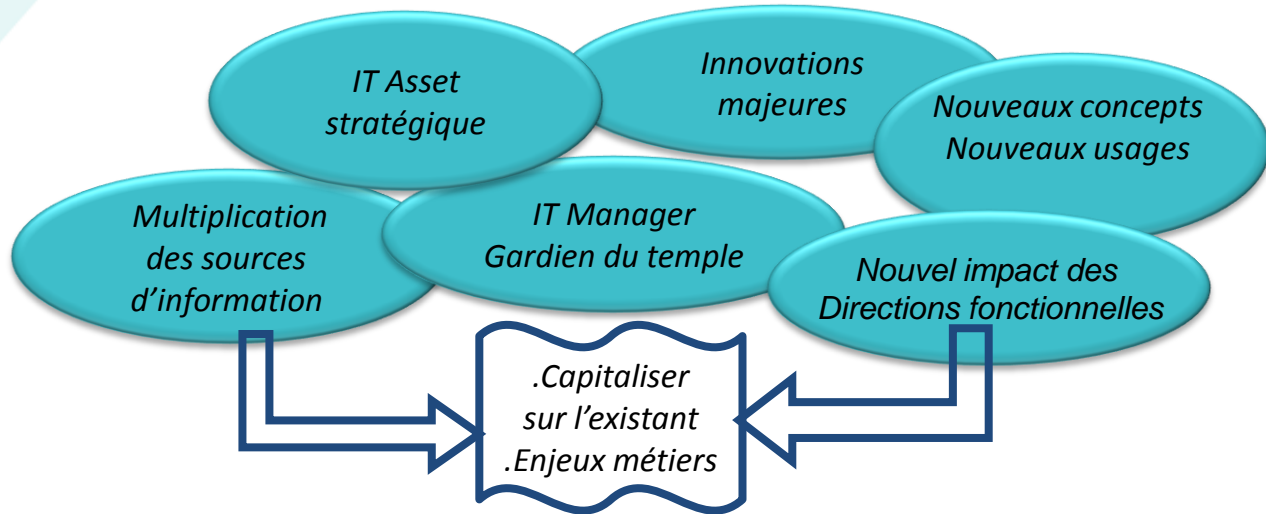


Une rencontre au cœur d'une trajectoire

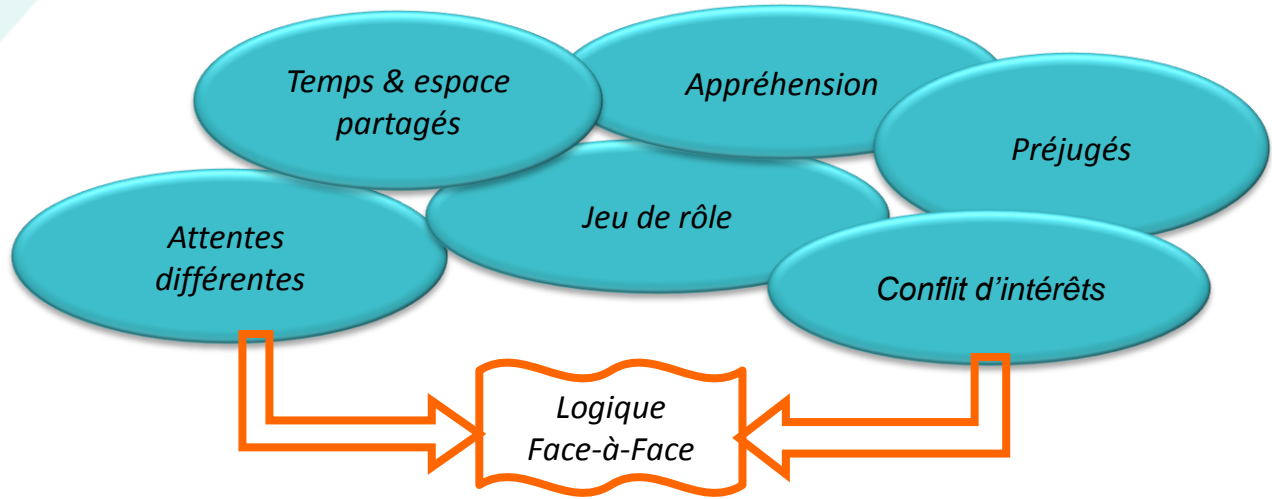




Performant de suite



Ouvrir le champ des nouveaux possibles



Passer à la logique côte-à-côte

1^{er} Rencontre & Raisons du choix



3 registres

Rationnel

- . Cadre de référence
- . Objectif à atteindre
 - . Organisation
- . Critères de décision
- . Cahier des charges

Très valorisée

Personnel

- . Enjeux pour mon service et ma fonction
- . Valorisation & intérêts personnels au choix

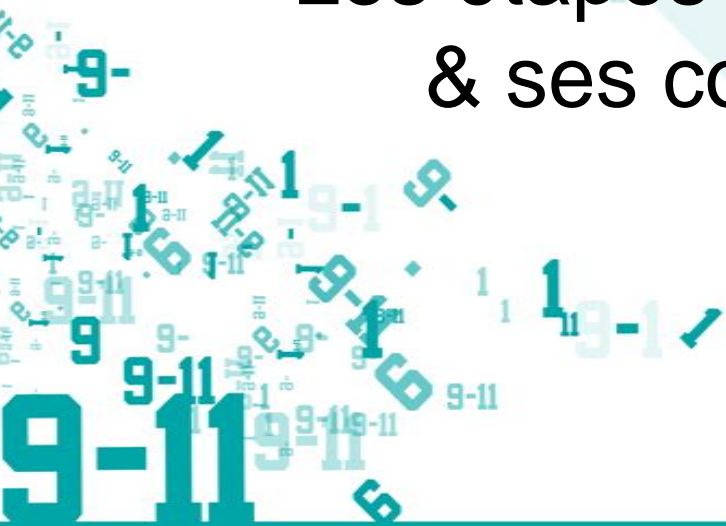
Souvent cachée

Emotionnel

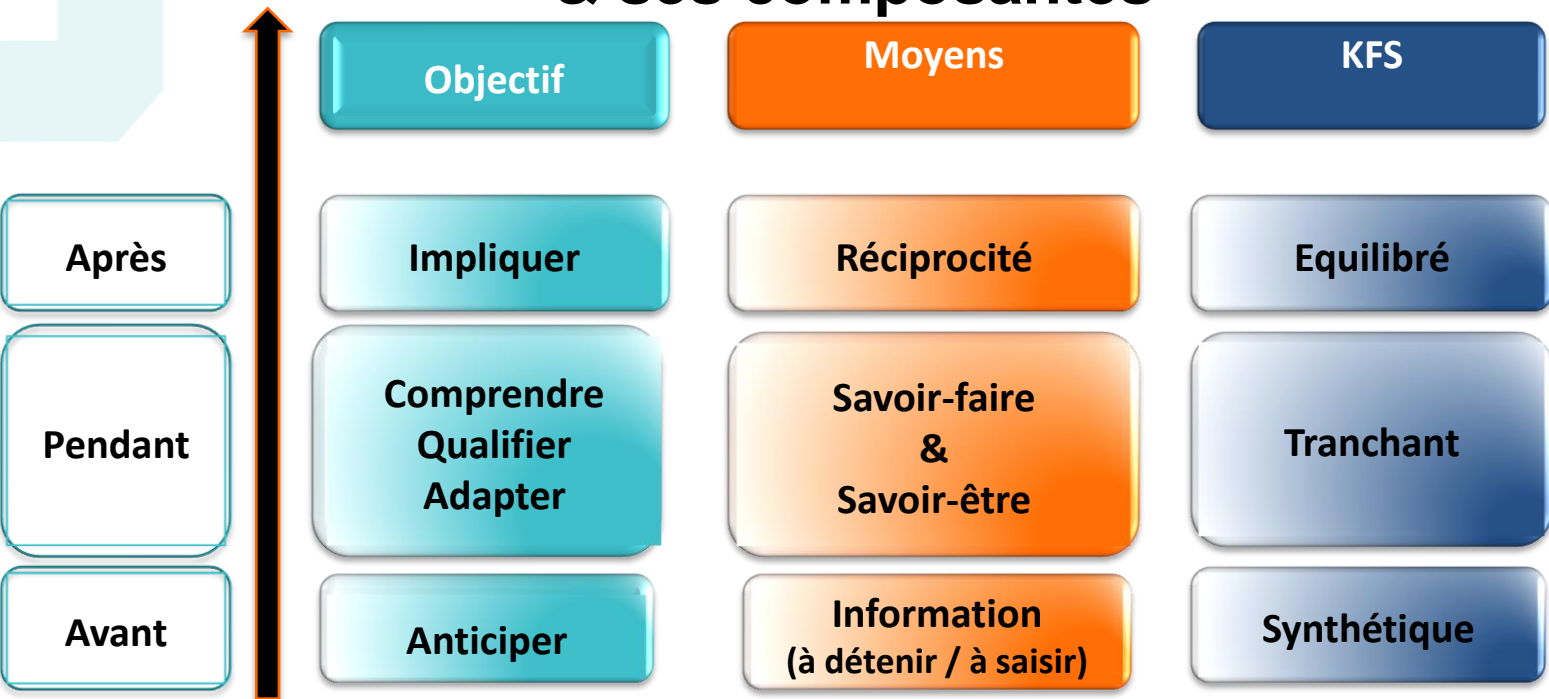
- . Sympathie
- . Sentiments
- . Sensations
- . Subjectivité

Toujours à deviner

Les étapes de la rencontre & ses composantes



Les étapes de la rencontre & ses composantes



1. Avant : les informations à détenir

	Les données	Sites consultés
Environnement <ul style="list-style-type: none"> . Secteur d'activité . Marché (Taille / Dynamisme) . Concurrence 		
Entreprise <ul style="list-style-type: none"> . CA / Effectif (Evolution) . Structure juridique (capital / bourse ?) Organisation (filiale / sites..) 		
Discours <ul style="list-style-type: none"> . Valeurs corporate / Positionnement publicitaire 		
Actualité <ul style="list-style-type: none"> . Evénement majeur 		
Données individuelles <ul style="list-style-type: none"> . Le décisionnaire rencontré / les décisionnaires de la structure 		
Synthèse <ul style="list-style-type: none"> . Enjeux business pour la société & Enjeux IT liés au Business 		

Avant : les informations à saisir

Vous :

- . Quels thèmes dois-je couvrir?
- . Quels messages dois-je faire passer ?
- . Quelles informations puis-je utiliser pour ne pas partir de zéro ?
(Expérience / Relations / Centre d'intérêts)

Prospect

- Quelles questions peuvent me gêner ?
- Quelles informations disponibles (sur ma société / sur mon profil) peuvent me déstabiliser ?



Ecoute : Art du questionnement

. Puissance de compréhension

Présence : Occupation de l'espace & Appropriation du temps

. Puissance de résonance

Expertise : localisation des enjeux

. Puissance de démonstration

Energie : force de conviction

. Puissance de mobilisation

Esprit

- . 2 oreilles mais une seule bouche
 - . Concentré (note)
 - . Sincère
(Penser ce que l'on dit)
 - . Du plus général au plus précis
 - . Ouvert
 - . Transparent
(Les questions qui fâchent tout de suite)

Techniques

- Exemple *'J'aime bien quand c'est simple'*
- . Miroir
' Quand vous dites simple... '
 - . Ricochet
'Cette simplicité, en quoi est-elle importante pour vous ?'
 - . Relais
Cette simplicité, vous aimez la retrouver dans quels autres domaines
 - . Contrôle
Si j'ai bien compris cette simplification est particulièrement importante dans votre contexte de diminution de ressources
 - . Recentrage
Tout à l'heure, vous parliez de simplicité

Espace

**75% communication :
non-verbale ou para-verbale**

- . Position / Gestuel / Mimique
- . Volume & Timbre de la voix

Qui se ressemble s'assemble :
'Jouer la Synchronisation'

- . Gestuelle & sémantique

Temps

- . Privilégiez l'emploi du Présent
- . Respectez le temps imparti
 - . Imposez votre rythme
(Proposition d'un découpage)
- . Le temps de l'échange
(complicité / sourire / souvenir)

Enjeux

- . Business ou Techno ?
- . Stratégique ou opérationnel ?
 - . Maîtrisé ou ignoré ?
- . Moyens ou Résultats ?
 - . Zone de confort ou zone d'ignorance ?

Localisation

- . Les références qui parlent
 - . Renversez les rôles (que feriez-vous à sa place)
- . Les bénéfices liés à l'enjeu détecté (avant les fonctionnalités)
 - . La prise en compte des contraintes exposées

Convaincu

- . En un seul mot
- . Si vous ne l'êtes pas qui le sera pour vous
- . De sa structure, de son offre, de ses compétences, du potentiel de collaboration

Positif

- . Chaque problème est une opportunité pour apporter une solution
- . Une objection est un levier pour avancer dans sa démonstration
- . Evitez les formules négatives

Optimiste

- . L'enthousiasme est une maladie contagieuse
- . Projection vers l'avenir
- . Tant de choses à faire ensemble

3. Après : Process d'implication réciproque

- . Valoriser les efforts déployer en interne
- . Fixer les conditions pour avancer sur les étapes
- . Evaluer votre niveau d'engagement & celui du prospect



Equilibrer la balance des efforts respectifs

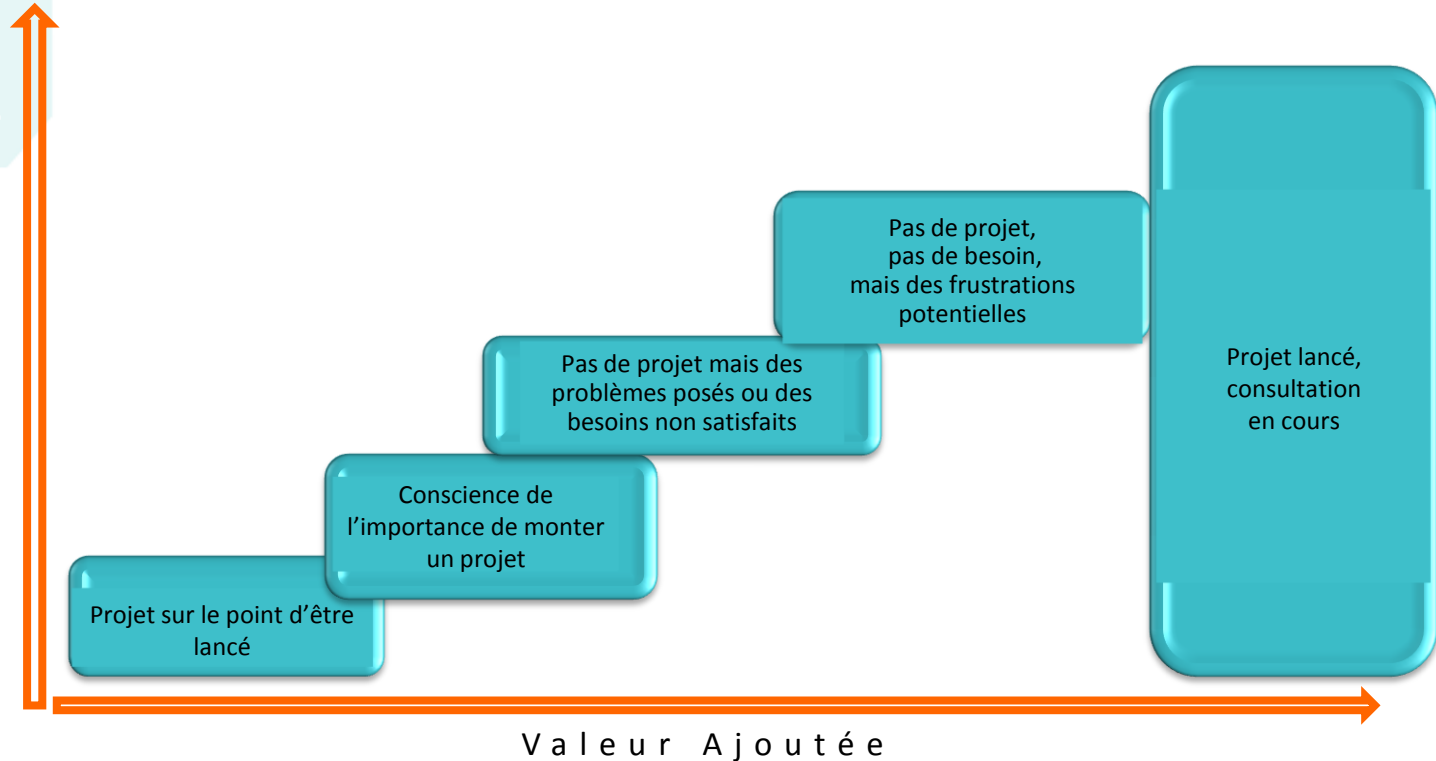
- . Faites travailler le prospect
- . Rendez-le co-producteur de la solution
(laissez-le avoir des idées ou les formuler à votre place)
- . Soyez attentif à la réalité de son engagement



Maturité projet : les 5 cas de figure & les comportements associés

Projet : 5 cas de figure

T





Quel comportement associer ?

Maturité Projet	FCS
<p>Projet & consultation en cours</p>	<p>Déstabiliser Installer le doute pertinent Vision stratégique</p>
<p>Projet sur le point d'être lancé</p>	<p>Capacité à être factuel, précis Démontrer son expérience / sa maîtrise</p>
<p>Conscience de l'importance de monter un projet</p>	<p>Analyser. Défricher. Ouvrir la voie. Trouver des solutions opérationnelles</p>
<p>Pas de projet mais des problèmes posés ou des besoins non satisfaits</p>	<p>Libérer la parole. Compassion & Solution.</p>
<p>Pas de projet, pas de besoin, mais des frustrations potentielles</p>	<p>Climat de confiance Prise de hauteur Défricheur</p>

La synthèse pour s'entendre



- **Prêt à tout ; prêt surtout ; prêt sur tout**
- **Toujours tranchant ; jamais rasoir**
- **Lui parler de lui**
- **L'écouter avant de dire**
- **Lui faire faire**
- **Réaliser le juste équilibre**
- **Faire de l'avenir un projet**

1
Merci

