

Sun Tzu, l'Art de la Guerre appliqué à la vente stratégique

Cours Pratique de 2 jours

Réf : TZU - Prix 2023 : 1 390€ HT

La vente stratégique possède de nombreux points communs avec la stratégie militaire, en particulier avec l'approche développée par Sun Tzu. La formation traduit cette démarche méthodologique qui ne laisse rien au hasard : influence, étude du terrain, cartographie, recherche du bon moment pour « livrer bataille », etc.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Comprendre la nécessité de changer pour améliorer ses compétences et ses techniques de vente

Utiliser l'évaluation dans le business development au quotidien

Livrer bataille aux concurrents selon les tactiques issues de l'Art de la guerre

Savoir saisir les opportunités, connaître le terrain, en tirer avantage

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active, échanges, réflexions individuelles et collectives, exercices d'application.

RÉFLEXION COLLECTIVE

Les participants transposeront l'approche de Sun Tzu dans leur démarche commerciale;

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 03/2021

1) Étudier le terrain

- "Un chef d'armée qualifié demande la victoire à la situation et non à ses subordonnés." (V.21)
- Comprendre le compte et sa stratégie.
- Dresser la cartographie du compte.
- Adopter une vision prospective.

Exercice : Réflexion individuelle sur des situations rencontrées par les participants.

2) Mesurer l'influence morale et la position des acteurs clés

- "Connaissez l'ennemi et connaissez-vous vous-même." (III.31)
- Identifier les acteurs clés, leur rôle, leur pouvoir et leurs influences.
- Analyser les circuits de décision et de validation.
- Dresser la fiche des acteurs clés.

Exercice : Cartographie d'un compte et identification des informations à découvrir et à valider.

3) Établir sa doctrine et son organisation avec rigueur

- "La victoire est l'objectif principal de la guerre. Si elle tarde trop, les armes s'émeussent" (II.3)
- Identifier les étapes de son processus de vente, les livrables et les points de contrôle.
- Travailler les notions de « pipe » et de « forecast ».

Exercice : Travail en sous-groupes sur les notions de cycle de vente, de livrables et de suivi de projet.

PARTICIPANTS

Ingénieurs d'affaires, ingénieurs commerciaux expérimentés.

PRÉREQUIS

Expérience significative de la vente aux grands comptes.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

4) L'autorité et le rapport de force

- "Évaluez-la en fonction des 5 facteurs fondamentaux et comparez les 7 éléments énumérés plus loin." (I.2)
- Savoir fédérer les acteurs autour de son projet.
- Utiliser les sept vecteurs du pouvoir pour infléchir un rapport de force.

Etude de cas : Analyse d'une situation commerciale en sous-groupe.

5) Les conditions météorologiques : la recherche du déclencheur

- Négocier et valider une "deadline".
- Identifier les déclencheurs derrière le besoin exprimé.
- Repérer les différents niveaux de communication pour mieux vendre.
- Analyser les facteurs de probabilité et mesurer la probabilité de victoire.
- Identifier les ressources à faire entrer dans la bataille.

Exercice : Estimer les chances de succès et les leviers pour les optimiser.

6) Mener une stratégie offensive

- "Ce qui est de la plus haute importance dans la guerre : s'attaquer à la stratégie de l'ennemi" (III.4)
- Mener des actions stratégiques sur un compte.
- S'adapter en permanence et faire de toute nouvelle situation une opportunité.
- Faire du recadrage positif et déplacer le "terrain de jeu".

Exercice : Construction d'un plan d'action stratégique individuel pour le compte choisi en début de stage.

LES DATES

PARIS LA DÉFENSE

2023 : 05 juin, 18 sept., 18 déc.

CLASSE A DISTANCE

2023 : 05 juin, 18 sept., 18 déc.