

Support avant-vente: la Démonstration Technique & Maîtrise

"Associez un vrai professionnalisme à votre Expertise Métier...
et augmentez vos facteurs de succès !"

PROGRAMME DU SÉMINAIRE

Accueil des participants, présentation et rappel des objectifs du Séminaire

- Généralités (½ journée) -

- Les spécificités du métier de l'éditeur de Logiciel
- Marketing Produit & Marketing des Services
- Le processus de Vente, les différentes étapes et les intervenants
- Qualité, compétences, Expertise Métier et rôle du consultant avant-vente

- Présentation et démonstration (½ journée) -

- Présentation et Démonstration, Objectifs de la Démonstration
- Préalable: choisir ses outils
- Structuration du déroulement de la Démonstration:
- Les différents intervenants et leurs rôles
- Préparation
- Techniques de maîtrise de l'auditoire

- Exercices de présentation et de démonstration de logiciels où chacun joue alternativement les rôles du client ou du consultant dans différents contextes (1 journée) -

- Synthèse des 2 journées / Questions-Réponses -

De nombreux logiciels parfaitement conçus et développés ne rencontrent pas le succès commercial qu'ils méritent. Une des causes principales de ces "affaires perdues" réside dans des présentations produit de qualité médiocre manquant de professionnalisme. La décision d'achat se joue souvent dès la première démonstration où le futur client doit être convaincu non seulement par la technologie, mais aussi par la connaissance de son métier par l'éditeur.

LES FACTEURS CLÉS DE RÉUSSITE D'UNE BONNE "DÉMO" : ASSOCIER EXPERTISE MÉTIER ET SAVOIR-FAIRE EN TECHNOLOGIE INFORMATIQUE

- Maîtriser les techniques de présentation. L'expérience prouve que la compétence Métier ne suffit pas toujours pour convaincre un prospect
- Adopter un comportement professionnel et commercial
- Se former et s'exercer: les affaires se gagnent avant tout grâce à la préparation des dossiers de présentation et la sélection des arguments "Métier/ Technologie".



Référence: Demo/07
Durée: 2 jours
(deux ½ journées et 1 journée complète d'exercices en situation)

Mode: alternance de phases magistrales et d'études de cas

Participants: 6 personnes max.

Tarifs

Intra-entreprise: 2 800 €HT (Forfait)
Inter-ent. : 1 000 €HT/ participant
(Hors frais de déplacement)

POINTS FORTS DU SÉMINAIRE

- Rôle et action du consultant avant-vente
- Préparation du consultant pour des présentations efficaces et professionnelles
- Formation aux exercices de présentation et démonstration en alternant les rôles client./ consultant
- Permettre aux dirigeants de déterminer l'aptitude des consultants métier aux opérations commerciales d'avant-vente

A QUI S'ADRESSE CE SÉMINAIRE ?

- Managers d'un éditeur ou d'un intégrateur de progiciels,
- Consultants possédant une bonne expérience de la mise en œuvre de logiciels métiers
- toute personne intervenant en support des actions commerciales sur ces logiciels.

www.mihos.fr
contact@mihos.fr

