

Durée 1 jour (7h)

Horaires 9h - 17h

Tarif 640 € HT adhérent
800 € HT non adhérent
* déjeuner inclus

Modalités d'évaluation des acquis Quiz et exercices d'application

Public Directeur, équipe de management, Responsable innovation, équipe R&D, marketing, commerciale de toutes types d'entreprises

Pré-requis Aucun

Objectifs

- Intégrer les étapes de la stratégie commerciale opérationnelle.
- Rendre son offre désirable
- Valoriser les preuves de la création de valeur
- Adopter la posture commerciale gagnante
- Savoir argumenter les avantages et bénéfices de votre offre différenciante

Moyens pédagogiques

- Commentaires et échanges avec les autres participants
- Visualisation du support de stage par vidéo projecteur
- Support de formation

Intervenant

- France SELVIDES - Cabinet KALIRIS - Expert en Management de l'innovation

Programme

1^{ère} demi-journée :

- Comprendre les étapes de la vente de produits, services innovants
- Déployer une écoute marché pour cerner les attentes
- Identifier les personas clients
- Calibrer la proposition de valeur

Exercices d'application : Recherche des points de friction ; Entraînement à la vulgarisation de l'innovation ; Elaboration d'un argumentaire de vente attractif

2^{ème} demi-journée :

- Relever les défis de la commercialisation de l'innovation.
- Repérer les bonnes pratiques.
- Optimiser sa stratégie opérationnelle
- Elaborer un plan d'action commercial innovant

Exercices d'application :

Auto-évaluation des outils de la vente ; Check-list de bonnes pratiques ; Rédaction

Livrable

Présentation imprimée + boîte à outils

Matériel nécessaire

EN CAS DE VISIO Chaque participant devra disposer d'un PC avec le logiciel de visio-conférence Microsoft Teams, d'un casque ou d'une sortie sonore équivalente ainsi que d'un micro et d'une Webcam, ainsi que la suite Microsoft Office.