

<b>Jeu. 10 Mars 22</b>	Marseille
<b>Durée</b>	1 jour (7h)
<b>Horaires</b>	9h - 17h
<b>Tarif</b>	640 € HT adhérent 800 € HT non adhérent * déjeuner inclus

<b>Modalités d'évaluation des acquis</b>	Quizz et exercices d'application
<b>Public</b>	Directeur, équipe de management, Responsable innovation, équipe R&D, marketing, commerciale de toutes types d'entreprises
<b>Pré-requis</b>	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 informatique

## Intervenant

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

## Programme

### 1<sup>ère</sup> 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<sup>ème</sup> 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.