



ACN Editeurs de logiciels

Module 3 - N° 27565

## Techniques de Vente Complexe Pour éditeurs de logiciels

### Introduction

---

Cette formation permet aux participants de concevoir une stratégie d'approche d'une cible donnée auprès de contacts stratégiques pour faciliter la conclusion d'affaires complexes. Le niveau de complexité est variable selon la capacité du Client à spécifier des attentes précises faces à des problèmes réels, et, à percevoir la valeur ajoutée de la solution apportée par l'éditeur de logiciel.

A l'issue de cette formation, les stagiaires seront capable de :

- Définir une stratégie d'approche de son territoire commercial
- Concevoir la vente complexe comme un processus
- Maitriser les étapes de la vente d'un logiciel pour aboutir à la vente
- Tirer profil des outils et moyens à leur disposition Les animateurs de cette formation ont une forte expérience de la vente d'offres logicielles.

### Publics concernés

---

Cette formation s'adresse aux personnes ayant une fonction dans le département commerciale d'un éditeur de logiciels (Directeur, Ingénieurs d'Affaires, Ingénieur Commercial) ou de Business Développement.

### Prérequis

---

Expérience de quelques années de la vente de solution complexe.

### Méthodes et moyens pédagogiques

---

La formation est à la fois théorique et pratique. Les concepts théoriques sont présentés par le formateur à l'aide de diapositives et illustrés par de nombreux exemples concrets.

Des exercices pratiques et jeux de rôle viennent renforcer la formation. Un support de cours complet en version papier et numérique. Les supports sont remis aux stagiaires dès le début de la formation.

### Moyens pédagogiques :

- De nombreux exemples Editeurs de logiciels pour illustrer les concepts
- Des exercices pratiques corrigés sur les cas des entreprises participant à la formation
- Des jeux de rôle sur les différentes phases de la démarche commerciale d'un éditeur
- Des outils : Canevas plan de territoire et qualification d'une affaire
- Des animateurs ayant une forte expérience du monde du logiciel
- Travail personnel
- Salles de cours, vidéo projecteur et paperboard.

### Modalité d'évaluation des prérequis

---

Une semaine avant la formation, il sera demandé aux stagiaires inscrits de remplir un formulaire de questions pour évaluer leurs expériences et compétences de la vente dans un contexte éditeur de logiciels.

### Modalité d'évaluation des acquis

---

A l'issue de chaque journée de formation, un échange oral entre le formateur et chaque stagiaire permettra d'évaluer les acquis de la journée. A la fin de la formation, il sera demandé aux stagiaires de remplir un questionnaire détaillé d'évaluation des compétences acquises.

## Programme de la formation

---

### Jour 1

#### Compréhension de la valeur de mon offre logicielle

Domaine d'Activités Stratégiques (DAS)

Compréhension du positionnement et Proposition Unique de Valeur

Stratégie de commercialisation de cette vente complexe

Facteurs clés de succès de la mise en oeuvre.

#### Principaux leviers de la Vente Complexe et facteurs clés de succès pour un éditeur de logiciels

Compétences et qualités nécessaires : attitude, écoute, état d'esprit  
Complexité et technique et durée du cycle de vente  
Le social selling - utilisation de LinkedIn  
Vente de la valeur, des bénéfices  
Gagner des affaires impose que toute votre entreprise soit alignée

### Définition de sa stratégie commerciale - Le plan de territoire

Compréhension de ses objectifs commerciaux  
Analyse de son territoire commercial  
Identifier les cibles parmi les clients et les prospects - identifier les prescripteurs  
Déterminer une stratégie, les voies tactiques et les moyens opérationnels nécessaires  
Comprendre et s'appuyer sur les actions marketing  
Formaliser son plan de territoire

[Exercice pratique : Concevoir un plan de territoire d'un DAS logiciel donné en utilisant le canevas fourni](#)

### Vente complexe : 4 étapes successives

Préparation : Etudier et comprendre  
La découverte des besoins : Comprendre pour agir  
La réponse aux besoins : Construire pour gagner  
La conclusion : Gagner et développer

## Jour 2

### Etape 1 : Etudier et comprendre son prospect

Etudier l'entreprise : Son marché, sa position, ses forces et faiblesses, son organisation  
Comprendre son interlocuteur, son pouvoir  
Imaginer leurs contraintes et préoccupations  
Questionner pour mieux les connaître  
Suggérer et montrer son expertise

[Jeux de rôle : premier entretien avec un prospect dans un contexte logiciel de gestion \(ERP\)](#)

### Etape 2 : Comprendre pour agir

Explorer toutes les problématiques que l'entreprise et votre interlocuteur peuvent avoir  
Approfondir : dimension budgétaire, calendrier, criticité, décideurs  
Enrichir : proposer des alternatives, un autre angle de vue  
Définir les facteurs clés de succès de l'affaire  
Etablir et confirmer le périmètre

### Etape 3 : Construire pour gagner

Estimer et qualifier notre capacité à répondre  
Elaborer la proposition : fond et forme  
Effectuer la démonstration du logiciel

Faire émerger la valeur

Défendre sa proposition

Jeux de rôle : Présentation de la proposition commerciale au client dans un contexte logiciel de gestion (ERP)

Etape 4 : Gagner et développer

Négocier pour conclure

Tenir ses engagements

Recetter

Etendre et capitaliser

Jeux de rôle : Entretien de négociation et conclusion de l'affaire dans un contexte logiciel de gestion (ERP)