

### Vente du SaaS à l'international

*Le SaaS est plus adapté à un déploiement à l'international qu'un logiciel OnPremise.*

*Il est cependant important de définir une stratégie et une approche commerciale propre à chaque pays ciblé qui prend en compte la culture du pays et votre éloignement géographique.*

*L'objectif de cette formation que l'on délivre en mode Intra-entreprise est de former vos commerciaux pour mieux prendre en compte ces différences et d'adopter une démarche de vente à l'international efficace.*

*Cette formation est animée en Français ou en Anglais . Un ou deux entretiens de préparation seront nécessaires pour adapter la formation à votre contexte.*

**Durée:** 14.00 heures (2.00 jours)

**Avis clients :**

#### Profils des stagiaires

- Cette formation s'adresse aux commerciaux, consultants, chargés de relation clients B2B à l'international.

#### Prérequis

- Aucun pré-requis nécessaire

#### Objectifs pédagogiques

- Comprendre les spécificités de la vente d'une offre SaaS dans un contexte international
- Concevoir une approche structurée pour les 4 étapes du processus de vente d'un logiciel
- Découvrir les techniques pour bien se positionner dans le contexte d'une affaire à l'international (Négociation ; gestion des objections)
- Prendre en compte les aspects multiculturels dans la vente
- Structurer le processus de découverte du client (plan de découverte)
- Identifier la concurrence sur les pays ciblés et se différencier
- Se recentrer sur la valeur de son offre et exprimer une proposition unique valeur pour l'international
- Faire émerger le besoin de son client (utiliser des techniques de questionnement SPIN)

#### Contenu de la formation

- Introduction
  - Spécificités de la vente complexe d'application SaaS en contexte international
  - L'évolution du comportement d'achat en B2B
  - L'impact dans le comportement des commerciaux des logiciels
- Se recentrer sur la valeur de son offre
  - Identifier les piliers : les éléments clés de sa proposition de valeur

Date de mise à jour du programme : 21/05/2024

- Identifier son positionnement concurrentiel en fonction de sa cible (Pays / ERP utilisé)
- Identifier les axes de différenciation de son offre sur son marché spécifique
- Comprendre et être convaincu de la valeur et pertinence de son offre pour son marché
- Atelier 1 : Exprimer la « proposition unique de valeur » de son offre pour sa cible
  - Exprimer la « proposition unique de valeur » de son offre pour sa cible en prenant en compte les éléments suivants en fonction du pays et de l'ERP utilisé :
    - Les problèmes et enjeux de sa cible
    - Le comportement d'achat
    - Les attentes
    - L'effort de changement perçu
    - La concurrence
    - Ses forces et nos faiblesses
- Reconnaître les différences culturelles
  - Théorie des 6 dimensions culturelles de Geert Hofstede : distance au pouvoir, individualisme/collectivisme, masculinité/féminité, l'évitement de l'incertitude, orientation temps; indulgence/retenue
  - Le modèle de 3 dimensions : Relating, Regulating, Reasoning
  - Exemples
  - Exercice : Quels sont les nuances culturelles à considérer sur votre territoire international ?
- Découvrir le client afin de déterminer une proposition unique de valeur
  - Définir son plan de découverte pour faire émerger le besoin du client
  - La grille de qualification d'un lead/opportunité commerciale : Types d'informations nécessaires et usage de la grille de qualification
- Atelier 2 : Définir la grille de qualification d'une opportunité commerciale pour votre cible
  - Définir le plan de découverte et la grille de qualification d'une opportunité commerciale pour votre cible et en se basant sur la proposition unique de valeur précédemment exprimée.
- Atelier 3 : Préparation du premier rendez-vous avec un prospect
  - Préparation du premier rendez-vous avec un prospect (utiliser un cas réel : choisir un lead issu de l'action marketing ou SDR)
  - Consacrer du temps à la recherche d'information selon la complexité du client
  - Son environnement : industrie, compétition, écosystème
  - L'entreprise : culture, valeurs, interlocuteurs, processus, organisation, stratégie
  - Imaginer ses challenges, besoins
- Atelier 4 : Jeu de rôle : Réunion # 1 avec le prospect
  - Jeu de rôle : Réunion # 1 avec le prospect (Découverte avec questionnaire : utiliser son plan découvert).
  - Définir votre stratégie commerciale :
  - Définir votre approche à partir de votre proposition unique de valeur et des informations prospect recueillies
  - Établir une vision pour le prospect
  - Préparer une démonstration de sa solution pour rendre la vision tangible pour le client
  - Structurer une proposition commerciale pour aider le client à acheter
  - Obtenir les informations clés pour optimiser le cycle de vente de l'opportunité
- Atelier 5 : Jeux de rôle : Réunion # 2 avec le prospect
  - Jeux de rôle : Réunion # 2 avec le prospect (présenter la vision, effectuer la démonstration, présenter la proposition commerciale)

Date de mise à jour du programme : 21/05/2024

# ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays

69300 Caluire-et-Cuire

Email: [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)

Tel: +33478725264



- Gagner l'opportunité
  - Conduire une négociation dans un environnement international
  - Gestion des objections (prix, notoriété, timing, accès au décideur)
  - Prendre en compte les spécificités culturelles
  - Minimiser les risques résiduels
  - Projeter le prospect
  - Agiliser le closing : Oser conclure
- Atelier 6 : Jeux de rôle : entretien de closing
  - Jeux de rôle : entretien de closing

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Adriana SHPAK

Formatrice et responsable pédagogique

Spécialiste dans la Vente, Stratégie de Commercialisation, Relation Client et Gestion des Grandes Comptes

Tél : 06.18.43.27.97

@ : [adriana@route2business.fr](mailto:adriana@route2business.fr)

Anais SORAGNA

Référent handicap / responsable administrative et technique :

Tél : 04.78.72.52.64

@ : [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)

### Moyens pédagogiques et techniques

- Formation en présentiel : Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation
- Formation en ligne : utilisation de Google Meet ou Zoom
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Jeux de rôle
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Jeux de rôle
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid
- Certificat de réalisation de l'action de formation

### Accessibilité

Formation à distance ou en présentiel, en intra-entreprise.

Pour les formations en ligne, une bonne connexion internet est indispensable.

Date de mise à jour du programme : 21/05/2024

## ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays

69300 Caluire-et-Cuire

Email: [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)

Tel: +33478725264



En présentiel, les locaux sont conformes à la réglementation sur l'accessibilité dans les ERP.

Pour tout besoin spécifique, merci de contacter notre référent handicap :

Anais Soragna : [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr) / 0478725264

### **Delai d'accès à la formation**

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 1 semaine avant le début de la formation.

Date de mise à jour du programme : 21/05/2024