

Comprendre les enjeux d'un processus de vente



½ Journée



aucun pré-requis



4 à 8 pers.



450 € HT

Une promesse client réussie ne repose pas sur un seul acteur, mais sur toute une chaîne de coopération.

*Comment mieux aligner les promesses faites au client avec la réalité opérationnelle ?
Comment prendre les bonnes décisions tout en préservant la satisfaction client ?
Comment mieux coopérer entre avant-vente, vente et après-vente ?*

À travers un jeu de rôle collaboratif, vous incarnerez les acteurs clés d'une démarche commerciale : manager, avant-vente, commercial ou service après-vente. Ensemble, vous devrez coordonner vos décisions pour remporter un nouveau contrat client tout en garantissant sa réussite dans la durée.

Comprendre les enjeux de chacun

- Découverte des rôles et de leurs responsabilités.
- Identification des contraintes, priorités et attentes de chaque acteur.
- Prise de conscience des impacts d'une décision sur l'ensemble de la chaîne commerciale.

Expérimenter et progresser ensemble

- Jeu collaboratif en 5 tours pour conquérir un nouveau client.
- Arbitrages, négociations et décisions collectives.
- Débrief et partage de bonnes pratiques directement applicables au quotidien.

Objectifs

Comprendre, grâce à une méthode ludopédagogique, l'impact des décisions commerciales sur la réussite d'un projet, la coopération entre les équipes et la satisfaction client.

Cible

Destiné aux personnes intervenant dans un environnement commercial, avant-vente, vente, management, livraison ou service après-vente.



À l'issue de l'atelier, vous repartirez avec une vision globale du parcours client et des bonnes pratiques pour mieux coopérer au service de la satisfaction client.

