

Formation Accroître son impact commercial dans l'IT

■ Durée :	3 jours (21 heures)
■ Tarifs inter-entreprise :	2 275,00 CHF HT (standard) 1 820,00 CHF HT (remisé)
■ Public :	Commerciaux en activité ou en prise de poste sur des offres IT, télécoms, systèmes d'impression ou services numériques
■ Pré-requis :	Une première expérience de la vente BtoB est souhaitée
■ Objectifs :	Acquérir les clés d'entrée dans le secteur de l'IT pour commercialiser des produits et solutions innovants - Intégrer le marketing digital dans sa démarche commerciale
■ Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	• Formation synchrone en présentiel et distanciel. • Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum. • Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat. • Un formateur expert.
■ Modalités d'évaluation :	• Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation. • Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation. • Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques. • Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
■ Sanction :	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
■ Référence :	COM102716-F
■ Note de satisfaction des participants:	Pas de données disponibles

■ Contacts :	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73
■ Modalités d'accès :	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr, moncompteformation.gouv.fr, maformation.fr, etc.) ou en appelant au standard.
■ Délais d'accès :	Variable selon le type de financement.
■ Accessibilité :	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr, nous étudierons ensemble vos besoins

S'approprier les évolutions du marché IT et des systèmes d'impression

Analyser les grandes tendances du marché IT : cloud, services managés, cybersécurité, mobilité, télétravail

Comprendre les évolutions des systèmes d'impression vers des services numériques et des solutions documentaires

Identifier les nouveaux comportements d'achat des clients : appels d'offres, sourcing web, comparaison en ligne, avis clients

Positionner son rôle de commercial IT comme conseiller de confiance et non simple vendeur de matériel

Atelier fil rouge : définir un client type (PME ou ETI) et formaliser ses enjeux actuels en matière d'IT, télécoms et impression

Comprendre la convergence des offres IT, télécoms et impression

Repérer les familles de solutions : infrastructures, réseaux, sécurité, solutions cloud, téléphonie, systèmes d'impression et gestion documentaire

Comprendre la convergence des offres : poste de travail connecté, communications unifiées, impression et dématérialisation, services managés

Identifier les complémentarités entre IT, télécoms et impression pour construire des offres globales

Clarifier le vocabulaire de base pour dialoguer avec les interlocuteurs techniques sans être expert

Atelier fil rouge : cartographier pour le client type les solutions déjà en place et les zones de convergence potentielles entre IT, télécoms et impression

Structurer son processus de vente dans l'IT

Adapter les étapes de la vente BtoB au contexte IT : qualification, découverte, diagnostic, démonstration, proposition, négociation, déploiement, suivi

Préparer ses rendez-vous IT : collecte d'informations, analyse de l'existant, préparation de questions orientées usages et risques

Prendre en compte les cycles de décision plus longs et les enjeux budgétaires et techniques

Organiser son suivi des opportunités (pipeline) pour sécuriser les décisions et les déploiements

Atelier fil rouge : construire le processus de vente cible pour le client type et identifier les points de blocage habituels

Maîtriser la prospection digitale et le social selling

Utiliser les canaux digitaux pour identifier et approcher de nouveaux prospects IT

Exploiter LinkedIn et les réseaux professionnels : profil, messages, invitations, publications ciblées

Structurer des séquences de prospection digitale : emails, messages LinkedIn, relances adaptées au secteur IT

Articuler prospection digitale et prospection plus traditionnelle (téléphone, événements, recommandation)

Atelier fil rouge : concevoir une mini-campagne de prospection digitale ciblant le client type et ses décideurs IT

Conduire les étapes clés de l'entretien de vente IT

Conduire une découverte orientée usages, irritants et risques plutôt que catalogue de produits

Reformuler et prioriser les enjeux : performance, continuité de service, sécurité, coût global, conformité

Adapter son argumentation à des solutions innovantes (cloud, services managés, MPS, SaaS) sans jargon excessif

Conclure sur des prochaines étapes concrètes : audit, démonstration, POC, pilote, rendez-vous avec la DSI ou la direction

Atelier fil rouge : réaliser un premier jeu de rôle d'entretien de découverte IT avec le client type et débrief collectif

Identifier et rencontrer les interlocuteurs clés dans les projets IT

Identifier les acteurs du cycle de décision : direction générale, DSI, RSSI, direction métier, achats, utilisateurs clés

Comprendre les attentes et contraintes de chaque interlocuteur dans un projet IT ou d'impression

Adapter son discours : valeur métier pour la direction, maîtrise des risques pour la DSI

et le RSSI, conditions pour les achats

Construire un plan de compte et un plan de contact pour sécuriser les décisions multi-interlocuteurs

Atelier fil rouge : réaliser la cartographie des interlocuteurs pour le client type et préparer une stratégie de rendez-vous ciblés

Construire un argumentaire ROI basé sur la valeur

Identifier les leviers de valeur en IT : gain de productivité, réduction des incidents, simplification de l'exploitation, réduction des coûts cachés, conformité

Construire un argumentaire orienté ROI plutôt que prix unitaire : TCO, coût par utilisateur, coût par page, coût du risque

Illustrer le ROI par des exemples concrets : avant/après, scénarios d'usage, gains de temps et de fiabilité

Adapter son discours selon le niveau de maturité digitale du client et la taille de la structure

Atelier fil rouge : élaborer un mini-argumentaire ROI pour une solution IT ou impression destinée au client type

Accompagner le client vers sa solution optimale

Aider le client à clarifier ses priorités : sécurité, performance, flexibilité, budget, simplicité d'administration

Comparer plusieurs scénarios de solutions (on-premise, cloud, hybride, services managés) de façon compréhensible

Co-construire avec le client un parcours de déploiement réaliste : phases, jalons, accompagnement des utilisateurs

Adopter une posture de partenaire de long terme pour favoriser les ventes récurrentes et les extensions de périmètre

Atelier fil rouge : proposer au client type deux scénarios de solution et l'aider à arbitrer vers l'option la plus adaptée

Intégrer la cybersécurité et la protection des données dans son discours

Comprendre les enjeux clés de cybersécurité pour les organisations : risques d'attaque, continuité d'activité, image, conformité

Identifier les principaux risques liés aux solutions IT, aux systèmes d'impression et aux usages quotidiens

Intégrer simplement la dimension cybersécurité et RGPD dans la découverte et l'argumentation commerciale

Valoriser les solutions qui contribuent à la sécurisation des données sans se substituer

aux experts techniques

Atelier fil rouge : reformuler une proposition pour le client type en mettant en avant les bénéfices sécurité et conformité

Utiliser l'IA générative pour simplifier ses tâches commerciales IT

Découvrir des cas d'usage concrets de l'IA générative pour les commerciaux IT

Préparer des mails, scripts d'appels, séquences de relance et synthèses de rendez-vous grâce à l'IA

Adapter ses messages à différents interlocuteurs (direction, DSI, métier, achats) à partir d'un même contenu

Respecter les bonnes pratiques de confidentialité et de validation des contenus générés

Atelier fil rouge : utiliser un exemple d'IA générative pour créer une séquence de messages de prospection sur le client type

Analyser ses négociations et corriger ses difficultés

Préparer ses négociations IT : enjeux, marges de manœuvre, concessions possibles, contreparties attendues

Gérer les demandes de remise et appels d'offres sans dégrader la perception de valeur

Identifier ses réflexes de négociation qui limitent son impact (sur-démarque, manque de contreparties, précipitation)

Mettre en place un rituel d'analyse de ses négociations pour progresser dans la durée

Atelier fil rouge : analyser une négociation récente avec un client IT et définir trois corrections concrètes à mettre en œuvre

Mettre en situation et évaluer les acquis

Réaliser des mises en situation complètes de vente IT : prospection, entretien, argumentaire ROI, cybersécurité, négociation

Mobiliser les techniques travaillées : prospection digitale, découverte, argumentation valeur, gestion des interlocuteurs multiples

Recevoir un feedback structuré du formateur et des pairs sur la posture, le discours et la gestion du cycle de vente

Réaliser une évaluation finale pour mesurer la progression entre le début et la fin de la formation

Atelier fil rouge : jeu de rôle final intégrant l'ensemble des étapes de la vente IT pour le client type, suivi d'un plan d'actions individuel