

# Ingénieur d'affaires

-Référence: **MPGP-37**

-Durée: **6 Jours (42 Heures)**

## Les objectifs de la formation

- Contribuer à faire émerger des projets et les faire transformer en consultation.
- Construire un réseau relationnel fort en interne comme en externe.
- Construire et développer son business au quotidien.
- Concevoir des solutions sur mesure pertinentes et attractives.
- Négocier une solution globale rentable.

## A qui s'adresse cette formation ?

### POUR QUI :

- Entreprise travaillant par affaire et commercialisant des solutions ou des services à forte valeur ajoutée : études et ingénierie ; solutions High-tech ; SSII ; BTP ; services aux entreprises. Ingénieur d'affaires, chargé d'affaires, ingénieur commercial, manager et cadre en charge du développement commercial de leur unité en France ou à l'international.

## Programme

- **Se positionner en amont des projets**
  - Engager la démarche commerciale le plus en amont du projet client : faire naître de nouvelles idées, anticiper sur le cahier des charges.
  - Optimiser son temps en se concentrant sur les projets porteurs et à potentiel : qualifier les projets ('Bid/No Bid', 'Go/No Go') ; connaître les critères de décision et les concurrents ; choisir son positionnement : se différencier et présenter une solution originale, non comparable.
- **Se rendre incontournable : tisser un réseau de relations au sein de l'organisation cliente**
  - Établir un contact client efficace et pertinent : choisir les moyens (téléphone, RV) ; préparer ses questions ; apporter de la valeur ajoutée à chaque contact client.
  - Profiter de chaque contact client pour diagnostiquer les enjeux du projet et bâtir l'offre la plus percutante.
  - Identifier le circuit de décision du client : qualifier les acteurs ; exploiter ses contacts privilégiés.

- **Mobiliser son équipe interne autour des enjeux du client et de l'offre à élaborer**
  - Se positionner en chef d'orchestre.
  - Communiquer pour : expliquer, impliquer, organiser ; informer en continu.
- **Activités à distance**
  - Un module d'entraînement
  - Obtenir l'adhésion de ses interlocuteurs'.
- **Adopter une organisation commerciale efficace**
  - Comprendre son rapport au temps : bilan et analyse du temps passé aux différentes missions.
  - Construire son organisation personnelle : hiérarchiser ses priorités ; réagir aux imprévus et aux urgences sans se faire piéger.
- **Se fixer un cap : déterminer une stratégie commerciale et des priorités d'action**
  - Adopter le marketing d'affaires.
  - Analyser son portefeuille clients, son positionnement chez le client.
  - Choisir et prioriser ses cibles.
  - Segmenter le marché : la matrice de diversification.
  - Instaurer des revues d'affaires pour mieux développer son portefeuille client.
  - Fidéliser son client, préparer les prochaines affaires, obtenir des recommandations.
- **Concevoir des solutions sur mesure à valeur ajoutée**
  - Impliquer les acteurs projet chez le client dans la construction de la solution.
  - Structurer son offre technique et commerciale : le contenu d'une offre.
  - Les meilleures astuces pour rédiger une offre interactive et se démarquer de ses concurrents.
  - Valoriser sa solution par la forme des supports de présentation.
  - Valoriser sa solution sur mesure en une page : l'executive summary.
  - Rédiger une lettre d'accompagnement percutante.
- **Vendre la valeur de l'offre face à un groupe client**
  - Impliquer le client dans la préparation de la réunion commerciale.
  - Marquer les esprits dès les premières secondes.
  - Valoriser son approche.
  - Établir le dialogue, répondre aux objections, engager ses interlocuteurs.
- **Négocier d'égal à égal avec le client**

## Programme

- Les 3 terrains de la négociation : technique, commercial, financier.
- Identifier les enjeux de la négociation et évaluer le rapport de force.
- S'adapter aux forces en présence : la matrice des ressources.
- **Préparer sa négociation commerciale**
  - Anticiper les attaques possibles sur les aspects budgétaires, techniques, juridiques de l'offre.
  - Définir ses objectifs et ses marges de manœuvre : la stratégie de négociation.
- **Conduire la négociation de face-à -face**
  - Rester maître du déroulement de la négociation.
  - Faire face aux exigences et aux attaques du client.
  - Obtenir une contrepartie à toute concession.
  - Éviter les concessions en cascade.
  - S'affirmer dans les situations difficiles : le DESC.
- **Activités à distance**
  - Deux modules d'entraînement : Gérer les objections - Niveau 1' ; Gérer les objections " Niveau 2'.
  - Évaluation des acquis



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :  
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30  
Casablanca 20340, Maroc