

**Architecture** est un terme qui désigne l'art de concevoir et de réaliser des structures originales et pratiques. Elle cherche généralement à concilier l'utilité, la beauté et la solidité de formes et structures.

Aujourd'hui, notre rôle en tant que professionnel de la vente est également de chercher à concilier les préoccupations et les objectifs de nos clients avec une solution utile, solide et originale.

En fait, le professionnel en développement des affaires d'aujourd'hui est en quelque sorte un véritable ARCHITECTE DE LA VENTE.

## DÉCOUVRIR LES ENJEUX ET CRÉER DE LA VALEUR

### AM

#### Ouverture

- Introduction
- Échanges
- Objectifs

#### Quelques faits intéressants

##### Rechercher avant de rencontrer

- Les 3 critères fondamentaux
- Les trois questions clés
- Une méthodologie de recherche efficace

##### La création de valeur et l'impact d'affaires

- Les créateurs de valeur
  - Le «business acumen»
  - La connaissance de l'industrie
- La zone de création de valeur
- La zone d'impact en affaires

### PM

#### Les 4 stratégies gagnantes

- La situation non-reconnue.
- La solution non-anticipée.
- La solution non-visible.
- La solution globale.

#### Exécution

- Vos top 5
- Les opportunités
- Les stratégies à privilégier

#### Plan d'action personnel

#### Méthodes d'apprentissage

- Exposés
- Discussions
- Exercices
- Simulations et jeux de rôle

**Durée : 1 journée**