

Formation SQL Server – Publication automatique de rapport

1. Objectif

C'est par là que tout commence sur le terrain. Un savoir-faire indispensable pour tout commercial. Comment se démarquer des autres et gagner la confiance du vrai décideur.

2. Contenu de la formation

- **Vendre un E.R.P. : les attentes du marché**
 - Les différents E.R.P.
 - Les différents types d'intervention : quels savoir-faire ?
 - Le marché Région, l'éditeur Microsoft : comprendre la stratégie des acteurs.
- **Le processus d'avant-vente**
 - Prospector : les différents canaux, réussir le premier contact.
 - Qualifier le besoin, comprendre l'écosystème « achat » du client.
 - Structurer l'intervention : questions clés, hypothèses, pistes de travail, création de valeur pour le client, identifier le décideur.
- **Elaborer la proposition**
 - Le contenu de l'offre
 - Rendre le contenu attractif
 - Evaluer la charge de travail
 - Valoriser les licences
 - Valoriser la maintenance éditeur
 - Valoriser la hot-line
 - Notion de Retour sur Investissement
- **Gagner l'accord du client**
 - La soutenance
 - Entamer la négociation sur des bases saines
 - Ecouter ses partenaires pour comprendre leurs besoins
 - Argumenter pour influencer la négociation
- **Le processus de négociation**
 - Les erreurs à éviter en avant-vente
 - Rechercher un accord mutuellement satisfaisant
 - Résistez à l'objection prix
 - Gérer les objections de façon constructive
 - Jouer sur les marges de manœuvres de chacun sans perdre de vue son objectif
 - Obtenez des contreparties
 - Conclure un accord pérenne.

Cursus de formation SQL Server

3. Public visé

Ingénieurs systèmes, Administrateur de bases de données, Webmasters, Chefs de projet, Responsables informatiques.

4. Prérequis

Les prérequis suivants sont nécessaires pour cette formation :

- Connaître le fonctionnement des systèmes Windows
- Connaissances requises des concepts de bases de données relationnelles
- Connaissances de base sur SQL Server

5. Supports de cours

Support de cours papier remis aux stagiaires en début de session.

Base de données exemple et exercices remis au stagiaire sur support électronique.