

De l'opportunité à la commande

Mercuri International

Programme

De l'opportunité à la commande

Un commercial peut être confronté à plusieurs opportunités à considérer. Cependant, toutes les opportunités ne valent pas la peine d'être poursuivies, et il est crucial d'apprendre à les distinguer.

En suivant ce parcours, vous découvrirez comment analyser et gérer une opportunité pour la transformer en une vente réussie !

Population ciblée

Tous les professionnels de la vente souhaitant augmenter leurs chances de convertir une opportunité en commande

Durée

Contenu digital: 1h30 min

Format du parcours

100 % digital ou en combinaison avec des sessions en présentiel ou en classe virtuelle.

Vidéos, contenus interactifs, exercices, questionnaires, documents téléchargeables. Tous les supports sont compatibles avec les ordinateurs portables, tablettes et smartphones.

Aperçu du programme

1. **Évaluation de l'opportunité**

Comprendre quelles opportunités méritent d'être explorées, c'est-à-dire si elles sont réelles, attractives et si elles offrent des chances de succès.

2. **Stratégie de solution**

Construire une solution gagnante en tenant compte de deux facteurs importants : les situations de vente et les tactiques applicables à chaque situation.

3. **Alignement des contacts**

Identifier et interagir correctement avec les différents acteurs de l'équipe décisionnelle, qui ont des rôles, des niveaux de pouvoir et des attitudes spécifiques envers le commercial.

4. **Présentation de la solution**

Captiver l'attention de l'auditoire avec une présentation réussie incluant : une ouverture et une clôture percutantes, la valeur de la solution présentée, les éléments pertinents liés à la situation de vente et l'application des tactiques appropriées.

Aperçu du programme

1

Évaluation de l'opportunité

- Informations clés à maîtriser lors de l'évaluation d'une opportunité
- Est-ce reel? Est-ce attractif? Pouvez-vous la remporter?

2

Stratégie de solution

- Les six situations de vente et comment les aborder
- Gestion des opportunités

3

Alignment des contacts

- Les acteurs
- Le modèle SETUP
- L'équilibre des pouvoirs
- L'attitude des acteurs
- Alignements individuels

4

Présentation de la solution

- Le processus d'achat du client
- Comment structurer la presentation d'une solution
- La Valeur de vente
- Quelles tactiques utiliser?

5

Conclusions

- Plan d'opportunité

Parcours d'apprentissage

Également disponible
en combinaison avec des sessions
en présentiel ou classe virtuelle.



Welcome



Self-
assessment



Video



E-module



Quiz



Take
aways

Évaluation de l'opportunité



Self-
assessment



Video



E-module



Quiz



Take
aways

Stratégie de solution



Take
aways



Quiz



E-module



Video



Self-
assessment

Alignement des contacts



Self-
assessment



Video



E-module



Quiz



Take
aways

Présentation de la solution



Video



Opportunity
plan



Self-
assessment

Conclusions



Certification
du parcours

Plan d'opportunité



Cet outil est un guide qui vous aide à réfléchir à toute opportunité en analysant les différentes étapes de la gestion des opportunités, en comprenant les informations disponibles et en définissant les stratégies et tactiques applicables, dans le but de maximiser les chances de succès.



Grow your people
Grow your business