



Kit vente du prix

Mercuri International

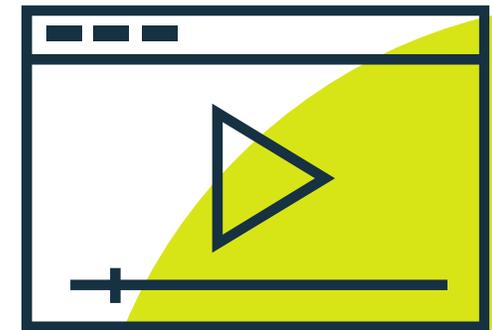
Ce que vous allez apprendre :

Pourquoi un kit vente ?

Par les temps qui courent, avec les défis croissants que représentent les goulots d'étranglement de l'offre, la rupture de la chaîne d'approvisionnement, les augmentations exorbitantes des coûts de l'énergie, de la logistique, de la production et de l'approvisionnement, que doivent faire les vendeurs pour réussir à vendre le prix ?

1. Être bien préparé avant le rendez-vous avec le client
2. Avoir conscience des différents scénarios auxquels on peut être confronté
3. Avoir confiance en soi et en son discours en face de ses interlocuteurs
4. Maîtriser une argumentation efficace et transmettre les valeurs de l'entreprise
5. Gérer les objections des clients afin de conclure la vente

**Voir cette video
pour en savoir plus**



Kit de tarification



Cible

Les commerciaux qui souhaitent apprendre à vendre avec succès une augmentation de prix.



Format

Une combinaison de contenu digital, d'outils, de documents et de sessions en direct.



Utilisation

Soit choisissez une des options de kit de tarification déjà proposées, soit créez votre propre kit en combinant les différents éléments présentés.



Objectifs

Fournir tous les éléments nécessaires pour gérer la communication sur l'augmentation de prix, assurer une gestion confidentielle des objectifs et obtenir l'accord final du client sur l'augmentation de prix.



Durée

Variable, selon les éléments inclus dans le kit de tarification sélectionné.

Découvrez-en davantage dans les pages suivantes

Kit vente du prix

Apprentissage hybride

Plusieurs formats tels que le face-à-face et le virtuel sont appliqués afin de développer une expérience d'apprentissage continue.

Scénarios appropriés

Jeux de rôle basés sur des études de cas, fictifs mais en lien avec sa situation professionnelle.

Cas d'entreprise réels

Exercices avec des situations qui pourraient arriver au sein de l'entreprise, afin que le cas soit plus concret.

Formations sur l'augmentation des prix

Une formation percutante permettant de s'exercer à augmenter et défendre efficacement ses prix.

Pitch sur l'augmentation de prix

Construction d'un pitch percutant qui convaincra les clients d'acheter à ce prix.

Évaluation continue

Les progrès sont constamment suivis, tant en termes d'amélioration des compétences que de résultats commerciaux.

Analyse de la concurrence

Méthodes permettant d'analyser son positionnement par rapport à ses concurrents, afin de trouver le bon argument et de renforcer la confiance avec son client lors de l'annonce du prix.

Éléments du kit vente du prix

Vente de valeur

Aujourd'hui, une approche traditionnelle de la vente axée sur le produit, sans mettre en évidence la valeur de l'offre, ne suffit pas. Pour justifier une augmentation de prix, les vendeurs doivent faire valoir la valeur de leur propre entreprise et transmettre le message de manière percutante.

Techniques de négociation

Lorsqu'ils traitent avec des clients, les vendeurs entrent dans une phase de négociation. Parfois, ils ne parviennent pas à obtenir un accord parce qu'ils ne savent pas comment gérer les compromis et les exigences des clients...

Comportement individuel, types de personnalité, test sur l'empathie

Découverte de son type de personnalité d'attitude, afin d'avoir confiance en soi et de convaincre ses clients.

Outils de simulation

Mise en application de plusieurs scénarios, afin d'avoir un impact important lors des rencontres avec ses clients et sur son propre profit.

Éléments du kit vente du prix

Guide sur le discours du vendeur

Un guide pratique pour préparer la négociation et la communication quant aux prix plus élevés.

Checklists et éléments essentiels

Deux outils indispensables, afin d'avoir toujours à portée de main les points clés et les conseils d'action essentiels.

Analyse de la concurrence

Le client vous dit que vous êtes plus cher que les autres ? Dans ce cas là, il faut analyser son positionnement par rapport aux concurrents, afin de trouver le bon argument et de renforcer sa capacité à défendre son prix.

Plan d'opportunité

Il s'agit d'un outil qui aide les participants à réfléchir aux opportunités en analysant les différentes étapes, en exploitant les informations disponibles et en définissant les stratégies qui peuvent être appliquées, dans le but de maximiser leurs chances de réussite.

«Il n'y a pas de place pour la négociateur»

Lorsque vous devez communiquer l'augmentation du prix sans possibilité de renégociation.

1. Contenu digital

- Gestion des communications difficiles
- Modèle DESC
- Comment vendre le prix
- Recours à la narration pour susciter l'intérêt
- Vente dynamique
- Traitement des objections
- Gestion des situations difficiles
- Maîtrise de ses propres émotions
- Tests numériques (attitude personnelle, 4P, empathie)
- Analyse de la concurrence

2. Outils et documents

- Guide sur l'entretien de vente
- Checklists et éléments essentiels
- Scénarios, études de cas et jeux de rôle

3. Sessions en ligne

- Sessions sur l'augmentation des prix
- Pitch sur l'augmentation des prix
- Analyse de la concurrence

«L'accord actuel est à revoir»

Lorsque vous devez renégocier les termes et conditions avec un client existant.

1. Contenu digital

- Techniques de négociation
- Comment vendre son prix
- Préparation de réponses percutantes quant à son positionnement
- Comment rendre sa valeur tangible
- Gestion des communications difficiles
- Compréhension des types de personnalité
- Utilisation du storytelling pour engager son audience
- Gestion des objections
- Traitement des situations difficiles
- Tests numériques (attitude personnelle, 4P,

empathie)

2. Outils et documents

- Checklists et éléments essentiels
- Scénarios, études de cas et jeux de rôle

3. Sessions en ligne

- Techniques de négociation
- Pitch sur l'augmentation des prix

«Vendez la valeur, pas le prix»

Lorsque vous êtes confronté à une nouvelle opportunité et que vous voulez éviter une discussion sur le prix, tout en vendant la valeur.

1. Contenu digital

- Vente de valeur
- Techniques de négociation
- Vente de prix
- Gestion des communications difficiles
- Modèle DESC
- Utilisation de la narration pour susciter l'intérêt de votre public
- L'écoute active
- Compréhension des types de personnalité
- Gestion des situations difficiles
- Maîtrise de ses propres émotions
- Analyse de la concurrence
- Tests numériques (attitude personnelle, 4P, empathie)

2. Outils et documents

- Guide de l'entretien de vente
- Plan d'opportunité
- Checklists et éléments essentiels
- Scénarios, études de cas et jeux de rôles

3. Sessions en ligne

- Vente de valeur
- Techniques de négociation
- Sessions sur l'augmentation des prix
- Pitch sur l'augmentation des prix
- Analyse de la concurrence

Et ce n'est pas tout !

Vous pouvez créer votre propre pricing kit, en combinant tous les éléments présentés.

Vous pouvez y inclure toutes les formations en direct, le contenu digital, les outils et les documents dont vous avez besoin.

Prenons contact et créons ensemble votre kit Vente du Prix !

Le **kit vente du prix.**
Défendez le prix
en toute confiance.

