



Vente de valeur

Mercuri International

Programme

Pourquoi la vente de valeur

Il arrive qu'un vendeur ait du mal à faire passer son message et que le client ne perçoive pas la valeur de l'offre. Dans ces situations de vente difficiles, une approche commerciale traditionnelle ne suffit pas.

Population ciblée

Tous les commerciaux qui veulent apprendre une méthodologie pour trouver de nouvelles zones de valeur et comment les vendre au client.

Duration

Apprentissage numérique : 11h

Format

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

Contenu interactif, vidéos, exercices, questionnaires, documents téléchargeables et forums ouverts pour se connecter à la communauté. Toutes les ressources sont accessibles sur ordinateurs, tablettes et smartphones.

Aperçu du parcours

- **SCÉNARIIS PERTINENTS**
Les formateurs proposent et construisent des jeux de rôles basés sur des études de cas, fictifs mais pertinents et adaptés à l'environnement business des participants.
- **DES CAS CONCRETS**
Les apprenants se basent sur leurs propres cas réels pour appliquer la méthode dans leur vie professionnelle quotidienne.
- **COACHING PAR LE MANAGEMENT**
Les managers sont formés pour encadrer leurs équipes à l'application de la vente de valeur.
- **PLANIFICATION STRATÉGIQUE**
Le contenu et les activités sont personnalisés pour répondre aux objectifs et aux défis de votre organisation.
- **APPRENTISSAGE HYBRIDE**
Pour répondre aux besoins et aux styles d'apprentissage de chaque apprenant, différents formats tels que le face-à-face, le virtuel et le digital, sont proposés de la manière la plus efficace afin de favoriser une expérience d'apprentissage continue.
- **ÉVALUATION CONTINUE**
Les progrès des apprenants sont constamment contrôlés, tant en termes d'amélioration des compétences que de résultats commerciaux.
- **SUIVI ET RETOUR D'EXPÉRIENCES**
Pour mesurer l'impact sur les performances de votre entreprise.

APERÇU DU PARCOURS

Le processus RISE



Comprendre ce qu'est la valeur et comment elle fonctionne, apprendre la différence entre la vente traditionnelle et la vente de valeur et découvrir quand il est approprié d'utiliser cette technique.

Découvrir les moteurs du secteur du client, ses objectifs commerciaux et opérationnels, ses motivations personnelles et ses problèmes opérationnels.

Relier les problèmes commerciaux du client aux éléments de valeur de votre solution et quantifier sa valeur en la démontrant par des faits et des chiffres.

Préparer l'offre la mieux adaptée qui positionne efficacement la solution, souligner la valeur unique qui la différencie de celle de votre concurrent et illustrer ses avantages, ses bénéfices et sa valeur.

Traiter les objections (même celles qui sont coûteuses !) afin de conclure un engagement, discuter des conditions et conclure l'affaire.

Aperçu du parcours

1

Comprendre la vente de valeur

- Le processus RISE
- Vente différenciée
- Test Empathie / Projection

2

Rechercher – Partie 1

- Technique FOCA
- Découvrir les besoins et les motivations de votre client
- Assurer la coopération: comprendre vos principales parties prenantes
- Alignement des contacts

3

Rechercher – Partie 2

- Comprendre les besoins de votre client
- Poser des questions
- Découverte des besoins

4

Créer sa proposition de valeur

- Le pouvoir de la Valeur
- Apprendre à connaître les différents niveaux de communication
- La chaîne de valeur et l'avantage concurrentiel

5

Présenter sa proposition de valeur

- L'histoire de la valeur
- Utiliser le story telling pour susciter l'intérêt de votre public
- L'argumentation

6

Engager ses clients

- Faire face aux objections des clients
- Comment s'affirmer dans les situations difficiles
- Traiter les objections

7

Rappel et entraînement

- Manuel
- À retenir

8

Analyse des opportunités et préparation des dossiers

- Plan d'action

Parcours d'apprentissage



Sont également en combinaison avec des formations en présentiel ou en classe virtuelle.

Bienvenue

Video

E-module

Behavioural assessment

Introduction

Video

E-module

Synthèse

E-module

Synthèse

Rechercher - partie 1

E-module

Video

Démontrer

Synthèse

E-module

Synthèse

E-module

Video

Inventer

Summary

E-module

Summary

E-module

Rechercher - partie 2

Video

E-module

Synthèse

E-module

Synthèse

Engager

Certification de parcours



Grow your people
Grow your business