



Vente de valeur

Mercuri International

Aperçu du programme

Pourquoi la vente basée sur la valeur ?

Parfois, un commercial peut avoir du mal à faire passer son message – et le client peut ne pas percevoir la valeur de l'offre. Dans ces situations de vente difficiles, une approche commerciale traditionnelle ne suffit pas.

Public cible

Tous les professionnels de la vente qui souhaitent apprendre une méthodologie pour identifier de nouvelles sources de valeur et savoir comment les transmettre aux clients.

Durée

Contenu digital : 11h

Format du parcours

Modules digitaux combinés à des sessions en présentiel ou en classe virtuelle.

Contenu interactif, vidéos, exercices, questionnaires, documents téléchargeables et forums ouverts pour échanger avec la communauté.

Tout le matériel est accessible sur ordinateurs portables, tablettes et smartphones.

Aperçu du programme

- **Scénarios pertinents**
Les formateurs mettent en pratique et animent des jeux de rôle basés sur des études de cas, fictifs mais adaptés aux situations professionnelles spécifiques des participants.
- **Cas réels d'entreprise**
Les apprenants utilisent leurs propres cas réels pour appliquer la méthode dans leur quotidien professionnel.
- **Coaching par le management**
Les managers sont formés pour accompagner leurs équipes dans l'application de la vente basée sur la valeur.
- **Planification stratégique**
Le contenu et les activités sont personnalisés pour répondre aux objectifs commerciaux et aux défis de votre organisation.
- **Apprentissage hybride**
Afin de répondre aux besoins et styles d'apprentissage de chaque apprenant, différents formats (présentiel, virtuel et digital) sont appliqués de manière optimale pour offrir une expérience d'apprentissage continue.
- **Évaluation continue**
La progression des apprenants est constamment suivie, tant en termes d'amélioration des compétences que de résultats commerciaux.
- **Suivi et feedback**
Pour mesurer l'impact sur la performance commerciale.

Description du contenu

Le processus RISE



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

Décrypter les moteurs du secteur de votre client, ses objectifs commerciaux et opérationnels, ainsi que ses motivations personnelles et problématiques métier.

Lier les enjeux commerciaux de votre client aux éléments de valeur de votre solution et quantifier cette valeur en la démontrant avec des faits et des chiffres.

Élaborer l'offre la plus adaptée qui positionne efficacement la solution, en mettant en avant sa valeur unique qui la différencie de celle des concurrents et en illustrant ses avantages et bénéfices.

Gérer les objections (même les plus complexes !), finaliser un engagement, discuter des conditions et conclure la vente.

Aperçu du contenu

1

Comprendre la vente basée sur la valeur

- Le processus RISE
- Vente différenciée
- Test de projection d'empathie

2

Recherche – partie 1

La technique FOCA

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

3

Recherche – partie 2

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

4

Concevoir votre proposition de valeur

- La puissance de la valeur
- Appréhender les différents niveaux de communication
- La chaîne de valeur et l'avantage concurrentiel

5

Présenter votre proposition de valeur

- L'histoire de la valeur
- Utiliser le storytelling pour capter votre audience
- Argumentation

6

Engager vos clients

- Gérer les objections des clients
- Comment être assertif dans des situations difficiles
- Gestion des objections

7

Récapitulatif et mise en pratique

- Manuel
- Points clés à retenir

8

Analyse des opportunités et préparation des cas

- Plan d'opportunités

Parcours d'apprentissage



Également disponible avec des sessions en présentiel ou virtuelles tout au long du parcours



Accueil



Video



E-module



Evaluation
comportementale

Introduction



Video



E-module



Résumé



E-module



Résumé

Recherche - partie 1



E-module



Video

Montrer



Résumé



E-module



Résumé



E-module



Video

Inventer



Résumé



E-module



Résumé



E-module

Recherche - partie 2



Video



E-module



Resume



E-module



Résumé

Engager



Certification
du parcours



Grow your people
Grow your business