



MERCURI
international

OFFRE MERCURI INTERNATIONAL FRANCE

Secteur Bâtiment

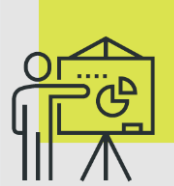




Constructeurs, Installateurs, Exploitants

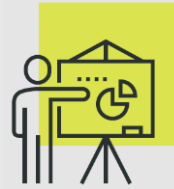
- Doubler l'expertise technique de vos chargés d'affaire d'une expertise commerciale
- Faire de vos chargés d'études des chasseurs de lead
- Valoriser une prestation d'étude
- Développer et maîtriser un réseau de prescripteurs
- Négocier des marchés
- Professionnaliser ses revues d'affaires
- Influencer « en basse pression » les gros projets
- Vendre notre maîtrise d'œuvre et d'ouvrage en démarrage de projet

Fabricants



- Gagner la bataille concurrentielle grâce au “Six Battlefields”
- Démontrer la valeur et le RSI pour mieux vendre nos prix
- Définir, déployer et faire vivre une stratégie de distribution
- Passer du status de fournisseur à une position de partenaire de la distribution
- Développer nos 6 P gagnants auprès des distributeurs (Présence, Place, Promotion, Personnel, Prix, Profitabilité)
- Négocier nos référencements auprès des négociants et de la GSB
- Renforcer la crédibilité technique de vos ATC d'un impact commercial
- Développer le Cross Selling

Fabricants



- Manager et accompagner “sans les galons” la FDV de la distribution
- Promouvoir une démarche de sell out chez vos distributeurs
- Faire s’engager les prescripteurs sur vos solutions
- Influencer un AO sur nos spec ou variants
- Gagner les affaires en maîtrisant les étapes du process O2O (Opportunity to Order)
- Développer une démarche de vente gagnante en binôme sédentaire/itinérant
- Accompagner l’évolution d’un super vendeur en super manager
- Piloter la performance en prospection



Distributeurs

- Prospector et acquérir une clientèle d'artisans influencés par le moins disant
- Animer un réseau d'artisans installateurs
- Enrichir un argumentaire technique d'une argumentation commerciale
- Passer du statut de fournisseur à une position de Partenaire des installateurs
- Valoriser nos services distributeur au-delà de la vente des produits
- Gagner la marge en vendant port et transport
- Optimiser les tournées terrain auprès des artisans du bâtiment
- Faire de vos sédentaires comptoir une 2^{nde} force de vente
- Développer le merchandising

En Transverse et Management

- Piloter et animer l'activité commerciale de vos vendeurs
- Développer les compétences de vos vendeurs (Manager Coach)
- Adapter votre management aux profils de vos collaborateurs (Leadership, Process communication)
- Manager à distance (reunion téléphonique, Webinar, web coaching)
- Créer et animer une présentation incomparable
- Social Selling

A man in a dark suit and black shoes is running up a set of wide, light-colored stone steps. He is captured in mid-stride, leaning forward with his arms pumping. The background is a large, light-colored concrete wall with a grid of small, dark circular indentations. A dark blue square is overlaid on the wall, containing the text 'MERCURI international' in white.

MERCURI
international