

## FORMATION COMMERCIALE

# Passez de la vente de produits à la vente de solutions

De nombreuses entreprises attendant de leurs commerciaux qu'ils vendent, en complément des produits, des prestations ou des services, de la formation et constatent que les résultats ne sont pas à la hauteur de leurs attentes.

Vendre une offre globale nécessite une posture différente, beaucoup plus consultative que pour vendre un produit.

Combien de commerciaux ont conscience, que pour vendre du service, il faut apporter des preuves différentes pour convaincre ?

Vous êtes commercial en situation de vente de valeur ajoutée, commercial qui vend des prestations additionnelles à une offre de produits ou à une offre globale, cette formation vous permettra d'adopter les postures et les techniques de vente de la consultative.

### Objectif pédagogiques :

- Identifier les situations de vente pour une démarche consultative.
- Renforcer sa crédibilité pour se positionner comme partenaire des résultats du client.
- Analyser la situation de son client, ses objectifs, ses contraintes et ses enjeux pour construire une stratégie de développement.
- Utiliser les techniques spécifiques à la vente consultative : questionnement sur les enjeux, présentation d'une offre à valeur ajoutée.
- Développer sa capacité d'influence et son assertivité.

### Programme :

- La notion de vente différenciée.
- Les situations de vente consultative.
- Préparer sa démarche de vente consultative.
- Les étapes clés d'un entretien en vente consultative.
- Donner du poids à notre proposition de valeur.
- Renforcer son assertivité.
- Conclusion et réaction du plan de développement personnel.

### Levier pédagogiques :

- Découverte des méthodes de vente consultative à travers une étude de cas.
- Mise en oeuvre des méthodes sur les cas des participants.
- Mise à disposition d'outils méthodologiques en ligne.

### Modules digitaux : pour permettre une grande souplesse d'apprentissage, en amont et en aval de la formation présentielle.

- Utiliser le questionnement.
- La vente du Prix.
- Le concept RAC.
- Déterminez votre style de négociation.

### Une série de fiches "Essentials" qui illustrent et synthétisent les concepts.

### Tarifs :

Session interentreprises : 1 490 € HT (pour le parcours qui intègre la formation, le diagnostic amont et les modules e-learning)

**Session sur mesure en Intra : sur devis**

**Contactez nous :** [contact@mercurifr.com](mailto:contact@mercurifr.com)