

Formation individuelle

Vente de valeur

VENDEZ DE LA VALEUR, PAS DES PRODUITS

La façon dont nous vendons a changé : pour rester compétitives, vos équipes de vente ont besoin d'une formation de pointe qui réponde aux défis d'aujourd'hui – et de demain. Les clients attendent désormais plus qu'un produit de qualité : ils attendent des solutions à leurs défis commerciaux.



LES REFLEXES QUE VOUS ALLEZ TRAVAILLER

- Découverte de la vente de valeur
- Mise en œuvre d'une bonne analyse des besoins
- Construction de la solution la mieux adaptée
- Présentation de la solution de la meilleure façon
- Conclusion l'affaire et obtention d'un accord



PUBLIC

Tous les professionnels de la vente

Deux formules au choix :



DESCRIPTIF FORMATION INTER-ENTREPRISE

Optez pour une formule en groupe, et progressez avec des participants d'autres entreprises.

- Parcours digital online : entre 2h30 et 4h30
- 3 à 4 classes virtuelles de 1h30 à 2h chacune, animées par un consultant expert
- Groupe de 4 à 6 personnes
- Tâches tutorées : préparation de cas pratiques en amont des classes virtuelles
- Accès à tous les contenus digitaux du parcours pendant 6 mois
- Attestation de formation délivrée à l'issue du parcours
- Tarif : 720 euros HT



DESCRIPTIF FORMATION ONE-TO-ONE

Optez pour une formule sur-mesure, avec un accompagnement individuel dédié.

- Parcours digital online : entre 2h30 et 4h30
- 3 classes virtuelles de 1h15 à 2h chacune, animées par un consultant expert pour travailler sur vos propres cas
- Tâches tutorées : préparation de vos propres cas avec débriefing du consultant
- Accès à tous les contenus digitaux du parcours pendant 6 mois
- Attestation de formation délivrée à l'issue du parcours
- Tarif : 2200 euros HT

Contactez-nous pour en savoir plus



MERCURI
international