

PLONGEZ AU CŒUR DE LA VENTE DE VALEUR

Misez sur la valeur, pas sur le prix

MERCURI
international

LA VENTE DE VALEUR EN CHIFFRES

8 raisons pour lesquelles vous devez vous pencher, dès maintenant, sur votre approche en vente de valeur.



85%

DES DIRIGEANTS

affirment que l'orientation vers la valeur du client est essentielle pour rester compétitif à l'avenir.

75%

DES DIRIGEANTS

pensent qu'être proactifs et à l'écoute de leurs clients est essentiel à leur réussite.



38%

DES DIRIGEANTS

déclarent que leur organisation manque partiellement ou totalement des compétences nécessaires pour créer de la valeur pour le client.

SEPT

LE CHIFFRE MOYEN

de personnes impliquées dans la plupart des décisions d'achat dans une entreprise de 100 à 500 collaborateurs.



80%

DU PARCOURS D'ACHAT

se fait désormais de manière digitale.

102 JOURS

LA DURÉE MOYENNE

du stade « prospect » à la signature.

17%

LA PART DU TEMPS

que les acheteurs consacrent réellement à rencontrer des fournisseurs potentiels.



87%

DES ORGANISATIONS DE VENTE À FORTE CROISSANCE

adoptent une approche basée sur la valeur.

Sources:
"The Future State of Sales" - Mercuri International, 2021
"The Future of B2B Buying Journey" - Gartner, 2021
"Smart Content" - IDC, 2022
"B2B Sales Benchmark Research" - Salesforce, 2020
"Research Study" - ValueSelling Associates, 2021

QU'EST-CE QUE CELA SIGNIFIE POUR LE FUTUR DES VENTES ?

Comme Warren Buffet l'a dit un jour,
"Le prix est ce que vous payez - la valeur est ce que vous obtenez."

Il est donc peut-être temps de se poser une question simple : de quoi le client a-t-il réellement besoin ?

Et ensuite, vendez-leur.



Chaque année, Mercuri International permet à des entreprises de plus de 50 pays d'atteindre l'excellence en matière de vente. Nous accompagnons nos clients à l'échelle locale et mondiale grâce à des solutions personnalisées et une expertise sectorielle. Nous faisons croître le profit grâce aux personnes, en fournissant les outils et les processus pour relever tous les défis de vente.

Pour plus d'informations [mercuri.fr](https://www.mercuri.fr)