



Mercuri International

# DE L'OPPORTUNITÉ À LA COMMANDE

MERCURI  
international



# PROGRAMME

**Mercuri International**

## DE L'OPPORTUNITÉ À LA COMMANDE

Nous savons combien il peut être difficile de convertir les opportunités en commande. Un commercial peut avoir plusieurs opportunités à gérer. Cependant, elles n'ont pas toutes la même valeur et une réflexion sur le Go / No Go doit généralement s'appliquer.

Suivez ce parcours pour découvrir comment analyser et gérer une opportunité et la transformer en une vente réussie !

### POPULATION CIBLÉE

Tous les commerciaux qui souhaitent augmenter leurs chances de convertir une opportunité en commande.

### DURÉE

**Apprentissage numérique :  
1h30**

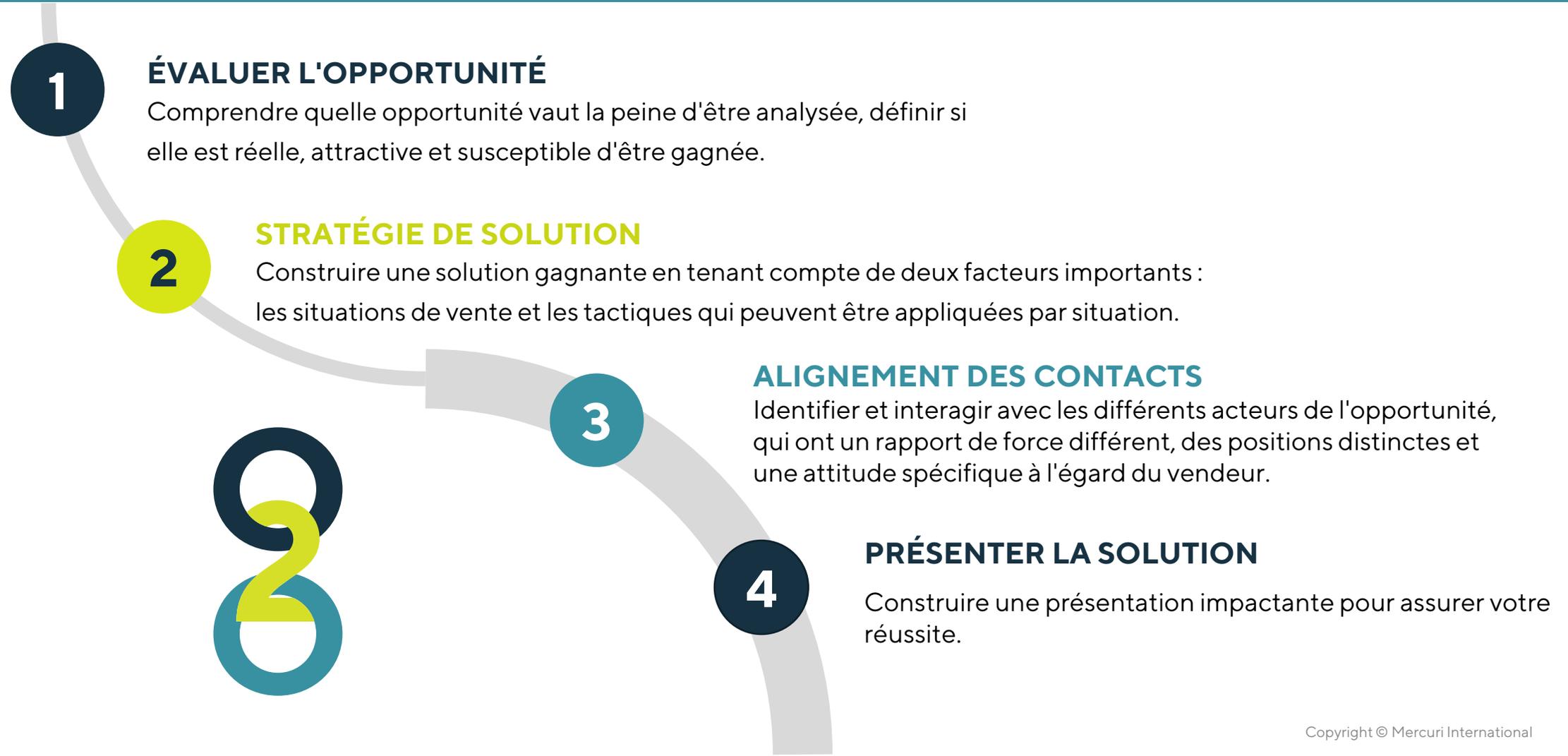
### FORMAT DU PROGRAMME

100% digital ou en combinaison avec des formations en présentiel ou en classe virtuelle.

Vidéos, exercices, questionnaires, documents téléchargeables, scénarios ludiques et forums ouverts pour se connecter à la communauté. Tout le matériel est compatible avec les PC portables, les tablettes et les smartphones.



# APERÇU DU PARCOURS



# APERÇU DU PARCOURS

1

## ÉVALUER L'OPPORTUNITÉ

- L'opportunité est-elle réelle, attractive et susceptible d'être gagnée ?

2

## STRATÉGIE DE SOLUTION

- Comment construire une solution gagnante ?
- Les 6 situations de vente
- Les tactiques par situation

3

## ALIGNER LES CONTACTS

- Les acteurs de l'opportunité
- Le modèle SETUP
- Le rapport de force
- L'attitude des joueurs
- Alignements individuels

4

## PRÉSENTER LA SOLUTION

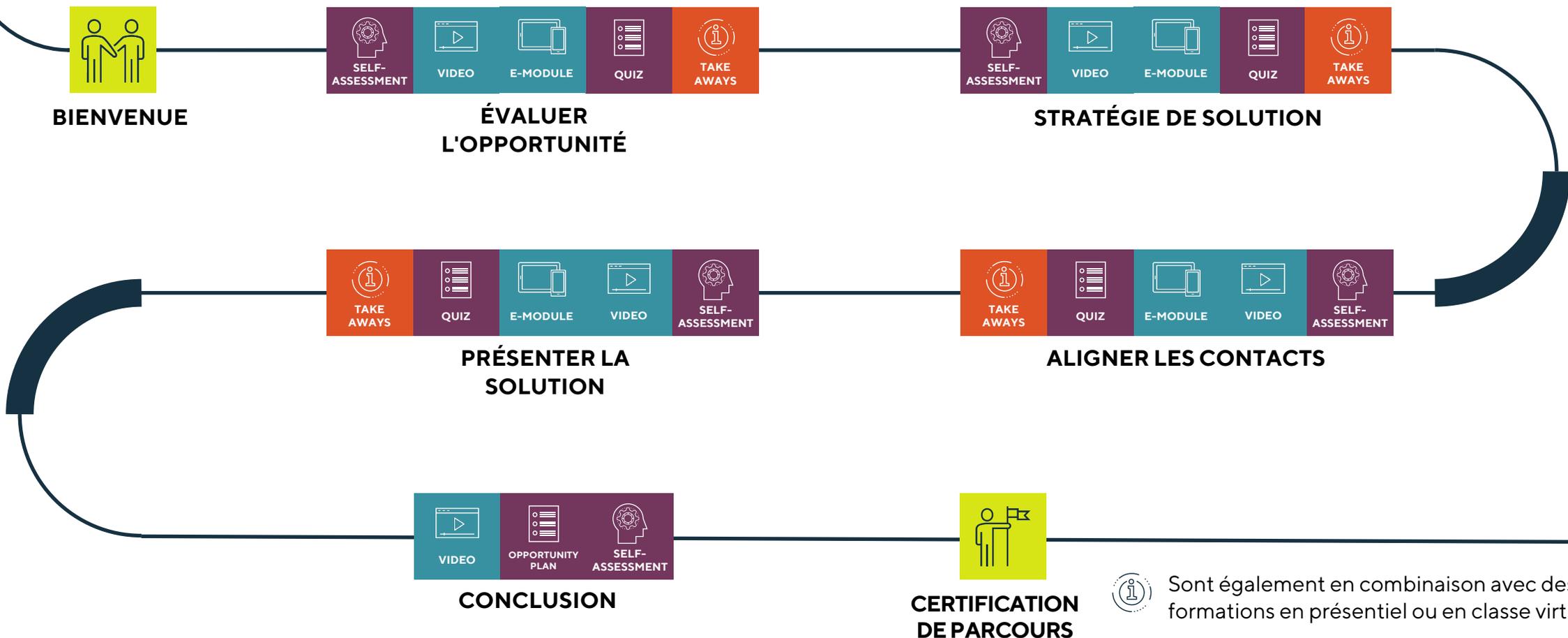
- Construire une présentation impactante pour assurer votre réussite

5

## CONCLUSION

**Plan d'opportunité**

# PARCOURS D'APPRENTISSAGE



# JEU O2O

Pendant le parcours de formation, les participants jouent au jeu de société O2O, qui les guide à travers les 4 étapes du processus. En groupe, ils testent les compétences acquises et s'exercent :

- Analyser une opportunité pour déterminer si elle est réelle, attractive et s'il y a une possibilité de la gagner
- Définir la meilleure stratégie de solution pour la situation de vente spécifique
- Aligner les contacts impliqués dans l'opportunité
- Présenter la solution



# PLAN D'OPPORTUNITÉ

Cet outil est un guide qui accompagne les participants dans **l'évaluation des opportunités** en analysant les différentes étapes de la gestion de l'opportunité, les informations disponibles, puis en définissant les **stratégies et tactiques** qui peuvent être appliquées, dans le but de **maximiser les chances de gagner**.





Mercuri International

GROW YOUR PEOPLE,  
GROW YOUR BUSINESS

