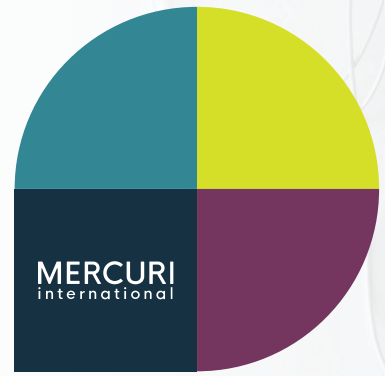




Mercuri International

# VENTE DE VALEUR



# PROGRAMME

Mercuri International

## POURQUOI LA VENTE DE VALEUR ?

Il arrive qu'un vendeur ait du mal à faire passer son message et que le client ne perçoive pas la valeur de l'offre. Dans ces situations de vente difficiles, une approche commerciale traditionnelle ne suffit pas.

### POPULATION CIBLÉE

Tous les commerciaux qui veulent apprendre une méthodologie pour trouver de nouvelles zones de valeur et comment les vendre au client.

### DURÉE

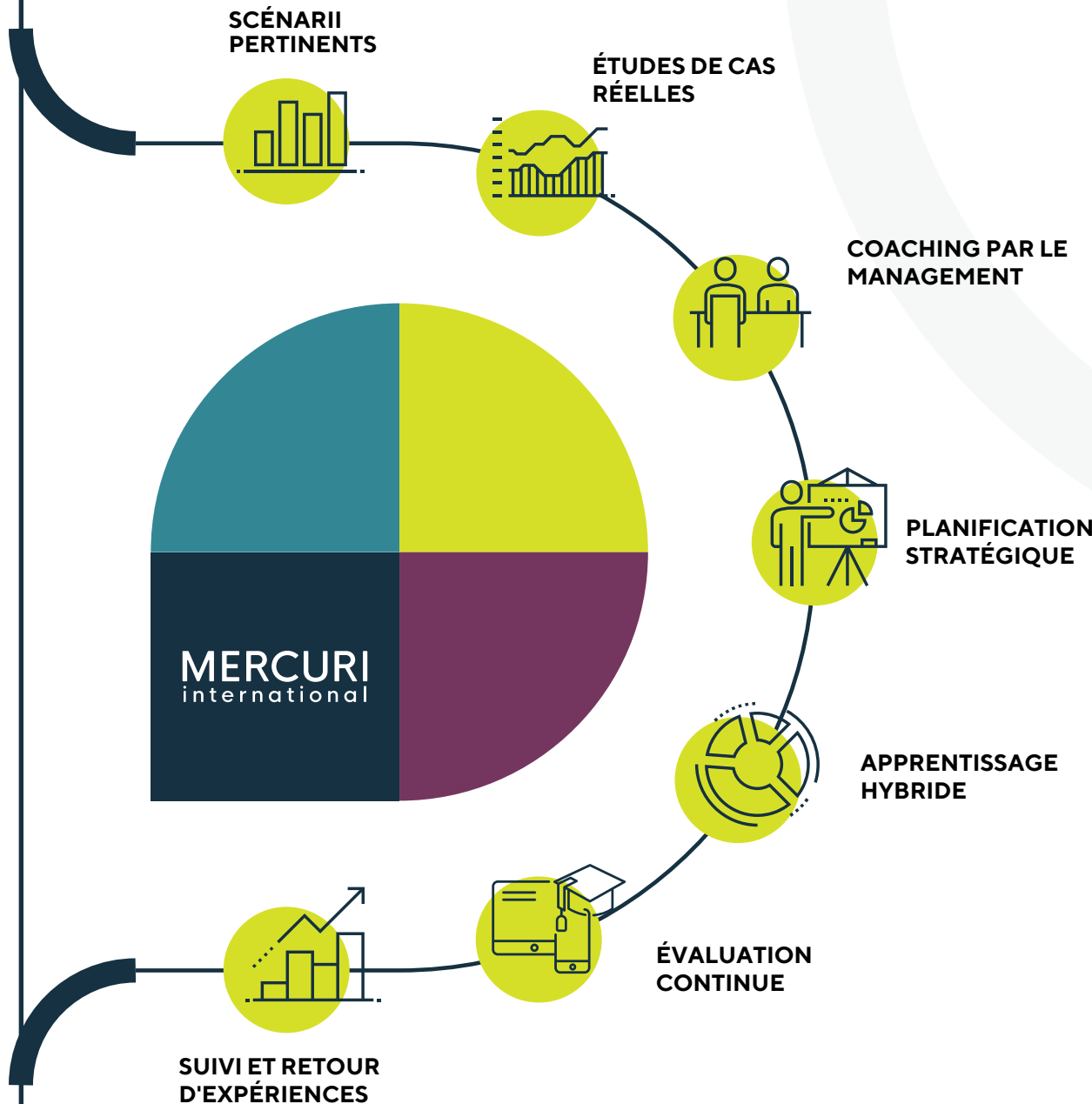
Apprentissage numérique : 11h

### FORMAT

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

Contenu interactif, vidéos, exercices, questionnaires, documents téléchargeables et forums ouverts pour se connecter à la communauté. Toutes les ressources sont accessible sur ordinateurs, tablettes et smartphones.





### SCÉNARIIS PERTINENTS

Les formateurs proposent et construisent des jeux de rôles basés sur des études de cas, fictifs mais pertinents et adaptés à l'environnement business des participants.

### DES CAS CONCRETS

Les apprenants se basent sur leurs propres cas réels pour appliquer la méthode dans leur vie professionnelle quotidienne.

### COACHING PAR LE MANAGEMENT

Les managers sont formés pour encadrer leurs équipes à l'application de la vente de valeur.

### PLANIFICATION STRATÉGIQUE

Le contenu et les activités sont personnalisés pour répondre aux objectifs et aux défis de votre organisation.

### APPRENTISSAGE HYBRIDE

Pour répondre aux besoins et aux styles d'apprentissage de chaque apprenant, différents formats tels que le face-à-face, le virtuel et le digital, sont proposés de la manière la plus efficace afin de favoriser une expérience d'apprentissage continue

### ÉVALUATION CONTINUE

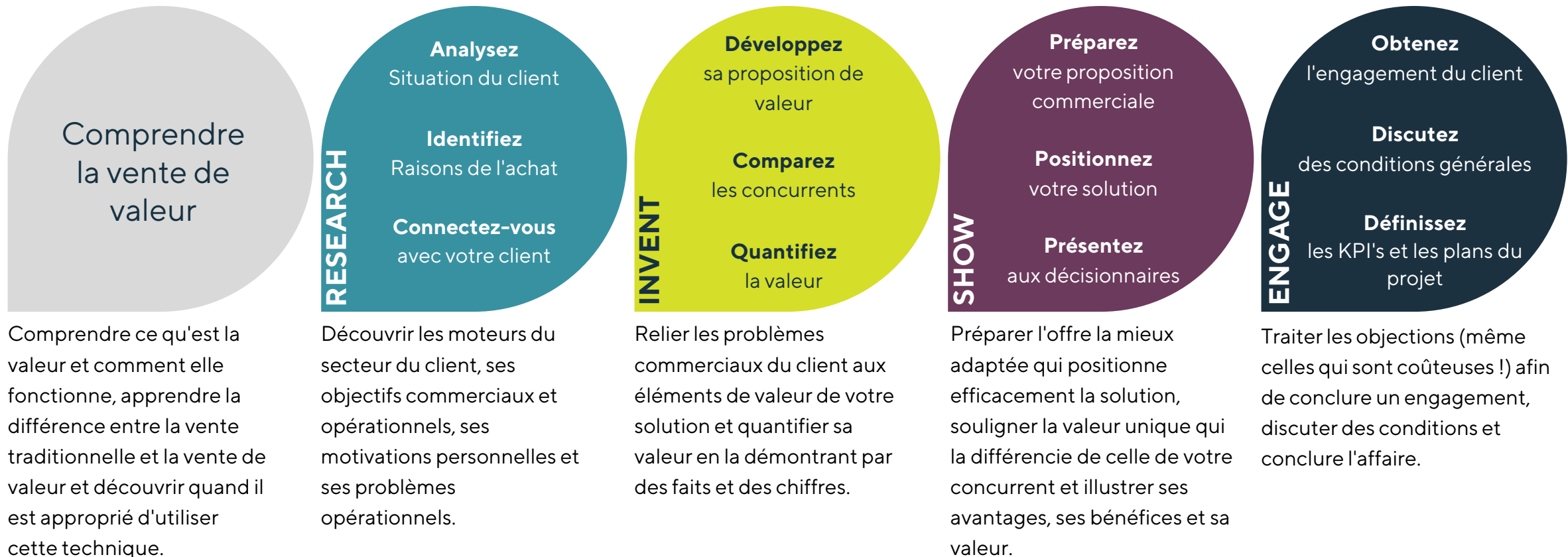
Les progrès des apprenants sont constamment contrôlés, tant en termes d'amélioration des compétences que de résultats commerciaux.

### SUIVI ET RETOUR D'EXPÉRIENCES

Pour mesurer l'impact sur les performances de votre entreprise..

# APERÇU DU PARCOURS

## Le processus RISE



# APERÇU DU PARCOURS

1

## COMPRENDRE LA VENTE DE VALEUR

- Le processus RISE
- Vente différenciée
- Test Empathie / Projection

2

## RECHERCHER - PARTIE 1

- Technique FOCA
- Découvrir les besoins et les motivations de votre client

- Assurer la coopération : comprendre vos principales parties prenantes
- Alignement des contacts

3

## RECHERCHER - PARTIE 2

- Comprendre les besoins de votre client
- Poser des questions
- Découverte des besoins

4

## CRÉER SA PROPOSITION DE VALEUR

- Le pouvoir de la valeur
- Apprendre à connaître les différents niveaux de communication
- La chaîne de valeur et l'avantage concurrentiel

5

## PRÉSENTER SA PROPOSITION DE VALEUR

- L'histoire de la valeur
- Utiliser le story telling pour susciter l'intérêt de votre public
- L'argumentation

6

## ENGAGER SES CLIENTS

- Faire face aux objections des clients
- Comment s'affirmer dans les situations difficiles
- Traiter les objections

7

## RAPPEL ET ENTRAÎNEMENT

- Manuel
- À retenir

8

## ANALYSE DES OPPORTUNITÉS ET PRÉPARATION DES DOSSIERS

- Plan d'action

# PARCOURS D'APPRENTISSAGE



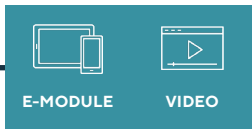
**BIENVENUE**



**INTRODUCTION**



**RECHERCHER - PARTIE 1**



**DÉMONTRER**



**INVENTER**



**RECHERCHER - PARTIE 2**



**ENGAGER**



**CERTIFICATION DE PARCOURS**



Sont également en combinaison avec des formations en présentiel ou en classe virtuelle.





Mercuri International

GROW YOUR PEOPLE,  
GROW YOUR BUSINESS

