

De l'opportunité à la commande

Mercuri International

Programme

De l'opportunité à la commande

Un commercial peut être confronté à plusieurs opportunités à considérer. Cependant, toutes les opportunités ne valent pas la peine d'être poursuivies, et il est crucial d'apprendre à les distinguer.

En suivant ce parcours, vous découvrirez comment analyser et gérer une opportunité pour la transformer en une vente réussie !

Population ciblée

Tous les professionnels de la vente souhaitant augmenter leurs chances de convertir une opportunité en commande

Durée

Contenu digital: 1h30 min

Format du parcours

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

Vidéos, contenus interactifs, exercices, questionnaires, documents téléchargeables. Tous les supports sont compatibles avec les ordinateurs portables, tablettes et smartphones.

Aperçu du programme

1. Évaluation de l'opportunité

Comprendre quelles opportunités méritent d'être explorées, c'est-à-dire si elles sont réelles, attractives et si elles offrent des chances de succès.

2. Stratégie de solution

Construire une solution gagnante en tenant compte de deux facteurs importants : les situations de vente et les tactiques applicables à chaque situation.

3. Alignement des contacts

Identifier et interagir correctement avec les différents acteurs de l'équipe décisionnelle, qui ont des rôles, des niveaux de pouvoir et des attitudes spécifiques envers le commercial.

4. Présentation de la solution

Captiver l'attention de l'auditoire avec une présentation réussie incluant : une ouverture et une clôture percutantes, la valeur de la solution présentée, les éléments pertinents liés à la situation de vente et l'application des tactiques appropriées.

Aperçu du programme

1

Évaluation de l'opportunité

- Informations clés à maîtriser lors de l'évaluation d'une opportunité
- Est-ce reel? Est-ce attractif? Pouvez-vous la remporter?

2

Stratégie de solution

- Les six situations de vente et comment les aborder
- Gestion des opportunités

3

Alignment des contacts

- Les acteurs
- Le modèle SETUP
- L'équilibre des pouvoirs
- L'attitude des acteurs
- Alignements individuels

4

Présentation de la solution

- Le processus d'achat du client
- Comment structurer la presentation d'une solution
- La Valeur de vente
- Quelles tactiques utiliser?

5

Conclusions

- Plan d'opportunité

Parcours d'apprentissage



Également disponible en combinaison avec des sessions en présentiel ou en classe virtuelle.



Accueil



Auto-évaluation



Vidéo



E-module



Quiz



Points clés

Évaluation de l'opportunité



Auto-évaluation



Vidéo



E-module



Quiz



Points clés

Stratégie de solution



Points clés



Quiz



E-module



Vidéo



Auto-évaluation

Alignement des contacts



Auto-évaluation



Vidéo



E-module



Quiz



Points clés

Présentation de la solution



Vidéo



Plan d'opportunité



Auto-évaluation

Conclusions



Certification du parcours

Jeu de société



Lors des sessions virtuelles et en présentiel, vous jouez au jeu de société O2O, qui vous guide à travers les 4 étapes du processus. En travaillant en groupes, vous testez vos compétences acquises et pratiquez:

- Analyser une opportunité pour déterminer si elle est réelle, attrayante et si elle peut être remportée
- Définir la meilleure 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 vous aide à réfléchir à toute opportunité en analysant les différentes étapes de la gestion des opportunités, en comprenant les informations disponibles et en définissant les stratégies et tactiques applicables, dans le but de maximiser les chances de succès.



Grow your people
Grow your business