



Mercuri International

# Vente de valeur

# VENTE DE VALEUR

## OBJECTIF

- **Parfois, un commercial peut avoir du mal à faire passer son message – et le client peut ne pas percevoir la valeur de l'offre. Dans ces situations de vente difficiles, une approche commerciale traditionnelle ne suffit pas.**

## CONTENU

### Scénarios pratiques

- Jeux de rôle et études de cas inspirés de situations professionnelles réelles.

### Cas d'entreprise

- Application directe des méthodes sur les situations vécues par les participants.

### Coaching managérial

- Formation des managers pour accompagner leurs équipes dans la vente par la valeur.

### Planification stratégique

- Contenu ajusté aux objectifs et enjeux spécifiques de l'organisation.

### Apprentissage hybride

- Combinaison de formats présentiels, virtuels et digitaux pour un apprentissage continu.

### Évaluation et suivi

- Suivi régulier des progrès et feedbacks pour mesurer l'impact sur la performance commerciale.

## PRÉREQUIS

Les commerciaux qui souhaitent apprendre une méthodologie pour identifier de nouvelles sources de valeur et savoir comment les transmettre aux clients.

## PUBLIC CIBLE

- Tous les professionnels souhaitant apprendre une méthodologie pour identifier de nouvelles sources de valeur.

## DURÉE

- 2 jours (14 heures)

## FORMAT

- Présentiel ou distanciel ou 100% digital selon les besoins.

## PEDAGOGIE

- Une approche concrète, axée sur la mise en pratique et le développement des compétences terrain. Les participants appliquent les techniques de vente par la valeur à travers des études de cas, des simulations et des feedbacks personnalisés, afin d'améliorer leur impact commercial et leur capacité à créer de la valeur pour le client.