



MERCURI
international

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.