



Mercuri International

De l'opportunité à la commande

DE L'OPPORTUNITÉ À LA COMMANDE

OBJECTIF

- **Apprenez à analyser et gérer une opportunité pour la transformer en une vente réussie.**

CONTENU

- **Évaluation de l'opportunité**
Comprendre quelles opportunités méritent d'être explorées, en évaluant leur potentiel réel, leur attractivité et leurs chances de succès.
- **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.
- **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.
- **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.

Date de mise à jour : juillet 2026

PRÉREQUIS

Cette formation s'adresse à tous les professionnels de la vente souhaitant augmenter leurs chances de convertir une opportunité en commande

PUBLIC CIBLE

- Tous les professionnels souhaitant augmenter leurs chances de convertir une opportunité en commande.

DURÉE

- 2 jours (14 heures)

FORMAT

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

PEDAGOGIE

- Une approche pratique et interactive, combinant mises en situation et jeu de société O2O pour expérimenter les quatre étapes du processus de vente. Les participants analysent des opportunités réelles, élaborent des solutions gagnantes, alignent les contacts décisionnels et s'exercent à présenter leur offre avec impact pour maximiser leurs chances de conversion.