



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.

Date de mise à jour : juillet 2026

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.