Vendre de la création de valeur à ses clients

Cours Pratique de 2 jours - 14h
Réf : CVC - Prix 2024 : 1 450€ HT

Cette formation vous permettra d'appréhender la notion de création de valeur en vue de l'intégrer dans le processus de vente. Vous apprendrez à mettre en évidence des axes de création de valeur dans vos entretiens de vente, à construire des argumentaires en ce sens ainsi qu'à apporter des éléments chiffrés.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Etre capable d'identifier les vecteurs potentiels de création de valeur

Pouvoir établir une stratégie pour les appliquer à un client spécifique

Savoir comment coproduire avec lui cette valeur

Construire un argumentaire différenciateur par la création de valeur

Mener des entretiens facilitant la création de valeur

TRAVAUX PRATIQUES

Exercices et mises en situation. Réflexion individuelle et collective. Atelier. Jeux de rôle.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 08/2018

1) Comprendre la notion de création de valeur dans la vente

- Identifier les trois niveaux où opère la création de valeur.
- Découvrir la force de "la douleur".
- Analyser le cycle de création de la valeur : enquête/recoupement/transformation.
- Evoluer de la création à la coproduction de valeur : confiance/suggestion/adhésion.

Réflexion collective : Echanges sur la notion et les axes de création de valeur.

2) Mener un entretien de vente propice à la création de valeur

- Se préparer et mener l'enquête.
- Etablir la check-list des données à recueillir.
- Identifier les vecteurs potentiels de création de valeur.
- Identifier les idées clés et apprendre à les exploiter.
- Savoir mener l'enquête : les techniques de questionnement.

Exercice : Rechercher les vecteurs de création de valeur. Etablir la check-list des médias et des acteurs. Entretien filmé "mener l'enquête".

3) Passer de la création à la valorisation de la valeur

- Connaître les règles de validation de l'information.
- Utiliser le cycle caractéristique/avantage /bénéfice client.
- Aider le client à vendre la valeur à son client interne.
- Construire un argumentaire fondé sur la création de valeur.
- Valoriser la création de valeur dans sa présentation.

Exercice : Construire un argumentaire à partir des cas réels proposés par les participants. Exercice filmé : présenter l'argumentaire à un client. Conseils personnalisés.

PARTICIPANTS

Directeurs et managers commerciaux, directeurs de comptes, chefs d'entreprise, Key Account Managers, commerciaux.

PRÉREQUIS

Expérience nécessaire dans le domaine commercial BtoB et/ou de la négociation commerciale.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques…
Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

• Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
• À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
• Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

4) Chiffrer la création de valeur

- Chiffrer les éléments de "marchandage" et les objets de négociation.
- Intégrer le "prix de la douleur".
- Intégrer ces éléments à la proposition commerciale et à la négociation.
- Etablir une échelle subjective pour les éléments non chiffrables.
- Apprendre à raisonner à partir de la notion de "manque".
- Etablir la balance "coût/bénéfice" du changement.

Exercice : Chiffrer la création de valeur. Atelier final : échange entre les participants et élaboration d'un plan d'action individuel.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE
2024 : 18 juil., 07 nov.

PARIS
2024 : 11 juil., 24 oct.