

Vente à Valeur Ajoutée



Vente à Valeur Ajoutée

La vente n'existe pas, seul l'achat existe.

📅 4 jours

🌐 French

🕒 4 jours

La vente d'une solution adéquate est une première étape. Cette vente sera maximale si vous avez la capacité d'offrir à votre client une proposition de valeur unique et qui répond à un besoin qui lui est propre.

L'impact de la vente à valeur ajoutée est considérable. Votre client voit en vous un conseiller de confiance et sait précisément comment votre proposition de valeur contribue à la réalisation des ambitions de son organisation.

Votre proposition présente donc une valeur stratégique, gage d'une longue coopération à l'épreuve de la concurrence avec votre client. Les ventes conclues grâce à cette approche amèneront des résultats durables et développeront la fidélité de vos clients.

La réussite commerciale exige une approche stimulante et une collaboration intensive avec le client. Pour agir à ce niveau de professionnalisme commercial, vous devez pouvoir mettre en place un processus de vente / conseil dynamique et interactif. Tout cela forme la base d'une proposition spécifique et propre au client, qui en perçoit la valeur unique.

'Plus vous vous concentrez sur la valeur de votre produit ou service, moins le prix devient important.' , Brian Tracy

Participants

Ce programme est destiné aux commerciaux (fournisseurs, chargés de comptes, consultants, business développeurs, ingénieurs-conseils) qui maîtrisent les compétences commerciales de base et ont déjà des ventes à leur actif.

À la fin du training, vous saurez

Personnellement :

[Vente à Valeur Ajoutée](#)

<https://www.krauthammer.com/fr/programmes/vente-a-valeur-ajoutee>

- Vous obtiendrez un taux de transformation plus élevé, des coûts commerciaux en baisse en termes de temps et d'efforts et une augmentation de vos marges et de vos résultats.
- Développez une plus grande efficacité commerciale, grâce à un état d'esprit, des ensembles d'outils et des compétences clés.
- Vous deviendrez membre d'un cercle de commerciaux de haut rang.

Pour votre entreprise :

- Une augmentation de votre chiffre d'affaires, de votre « part de portefeuille »
- Une satisfaction client accrue grâce à une focalisation efficace sur des perspectives offrant une réelle valeur ajoutée.

Programme

1ère journée : Se concentrer sur l'essentiel

- Faire les bons choix pour accroître ses ventes
- Adapter votre approche commerciale selon le besoin de votre client
- Gérer les étapes du processus de vente de manière consciente afin d'en assurer la réussite
- Maîtriser les éléments fondamentaux de la communication bienveillante afin de se connecter à l'autre
- Transformer vos clients en ambassadeurs, soit des générateurs pro-actifs de pistes commerciales
- Qualifier votre portefeuille afin de maximiser le retour sur investissement de votre temps
- Différencier vous en communiquant sur la valeur ajoutée de votre produit ou service
- Déclenchez des rendez-vous porteurs d'opportunités nouvelles

2ème journée : Les ingrédients de la Proposition de Valeur

- Retours d'expérience
- Générer la motivation d'achat
- Connaitre votre client / prospect
- Adopter une perspective globale « extérieur-intérieur » (cas client)
- Comprendre les raisons et le désir de changement du client (cas client)
- Acquérir une vue d'ensemble de la situation (cas clients)
- Créer, avec votre client, une Proposition de Valeur convaincante qui fera la différence
- Mener des réunions commerciales efficaces

3ème journée : Développer la confiance client

- Retours d'expérience
- Faire le choix d'avoir un impact positif
- Maitriser l'art de la neuro-communication en vente
- Présenter une offre convaincante
- Mobiliser les alliés lors des négociations
- Conclure la vente - 1 : Savoir comment conclure
- Conclure la vente - 2 : Gérer les objections
- Conclure la vente - 3 : Devenir un véritable partenaire commercial
- Influencer en interne afin générer un engagement au-delà des attentes

4ème journée : Développer votre chiffre d'Affaires

- Retours d'expérience
- Manager votre compte client afin de le développer
- Démontrer proactivement votre valeur ajoutée avec de nouvelles perspectives / solutions
- Activer les réseaux pour générer de nouvelles pistes commerciales

Outils d'apprentissage



Discussion des objectifs de formation

- Au cours d'un entretien individuel, le participant et son manager abordent et définissent les objectifs à atteindre à travers cette formation
- Le participant ne peut travailler pour obtenir les résultats escomptés que s'il connaît les attentes de son manager et de son entreprise



Application au quotidien

- Le point le plus important pour profiter du parcours d'apprentissage : mettre ses connaissances en pratique !
- Des plans d'action sont définis dès la salle de formation...
- ... pour permettre au participant d'évaluer ses progrès par rapport à ses propres standards, au quotidien



Formation intense en classe

- Le parcours d'apprentissage repose sur des journées de training animées et interactives
- La confrontation positive et le feedback stimulent le changement de comportement
- L'interaction au sein du groupe permet d'apprendre de ses pairs dans un environnement à la fois sûr et stimulant



Application Memo Cards

- Rappels intelligents et facilement accessibles des principaux enseignements.
- Accent mis sur la pratique aux moments opportuns.



Evaluation 361°

- Sondage en ligne (auprès des pairs) offrant aux participants une vision claire de l'impact de leurs propres comportements
- Intervention des parties prenantes qui entourent le participant dans le parcours d'apprentissage
- Création de conditions favorables pour donner et recevoir un feedback

Lieu

Lieu **Paris**
Novotel Paris Vaugirard
Montparnasse
257 rue de Vaugirard
75015, Paris
France

Jours de formation 18/10/2022
 18/11/2022
 14/12/2022
 17/01/2023

Langue Français

Prix EUR 3695 (HT)

S'inscrire →