



Mercuri International

OPPORTUNITY TO ORDER



PRESENTAZIONE DEL PROGRAMMA

Mercuri International

PERCHÈ OPPORTUNITY TO ORDER?

Un venditore potrebbe avere diverse opportunità da considerare. Tuttavia, non tutte le opportunità sono degne di essere colte ed è fondamentale imparare a distinguerle. Seguendo questo percorso, i partecipanti scopriranno come analizzare e gestire un'opportunità e trasformarla in una vendita!

AUDIENCE

Tutti i professionisti delle vendite che vogliono aumentare le loro possibilità di convertire un'opportunità in un affare.

DURATA

Contenuti digitali: **1 ora e 30 minuti**

MODALITÀ DI EROGAZIONE

100% digitale o in combinazione con lezioni in aula virtuale.

Contenuti interattivi, video, esercizi, questionari, documenti scaricabili e forum aperti per connettersi con la community. Tutto il materiale è supportato su computer portatili, tablet e smartphone.



PRESENTAZIONE DEL PROGRAMMA

1

VALUTARE L'OPPORTUNITÀ

Capire quale opportunità vale la pena di essere analizzata, ovvero capire se è reale, interessante e se ci sono possibilità di successo.

2

SOLUZIONE STRATEGICA

Progettare una soluzione vincente, considerando due fattori importanti: le condizioni di vendita e le strategie che possono essere applicate in ogni situazione.

3

ALLINEAMENTO DEI CONTATTI

Identificare e interagire correttamente con i diversi attori nel team decisionale, che hanno diversi ruoli, quantità di potere e un atteggiamento specifico nei confronti del venditore.

4

COME PRESENTARE LA PROPOSTA

Catturare l'attenzione del pubblico con una presentazione di successo che include: un'apertura e una chiusura incisive, il valore della soluzione presentata, elementi rilevanti che si riferiscono alla situazione di vendita e l'applicazione delle strategie appropriate.



PRESENTAZIONE DEI CONTENUTI

1

VALUTARE L'OPPORTUNITÀ

- Informazioni chiave da padroneggiare quando si valuta una opportunità. È reale? È interessante? Si può concludere con successo?

2

SOLUZIONE STRATEGICA

- Sei situazioni di vendita e come affrontarle
- Gestione delle opportunità

3

ALLINEAMENTO DEI CONTATTI

- Gli attori
- Il modello SETUP
- L'equilibrio di potere
- Quale atteggiamento hanno gli attori
- Allineamenti individuali

4

PRESENTARE LA PROPOSTA

- Il processo di acquisto del cliente
- Come strutturare la presentazione di una proposta
- Vendere valore
- Quale strategia di vendita puoi usare?

5

CONCLUSIONI

Pianificare le opportunità

PERCORSO DI APPRENDIMENTO



GIOCO DA TAVOLO

Durante le classi virtuali e F2F, i partecipanti giocano al gioco da tavolo O2O, che li guida attraverso le 4 fasi del processo. Lavorando in gruppo, testano le competenze acquisite e fanno pratica:

- Analizzare un'opportunità per scoprire se è reale, interessante e se ci sono possibilità di successo.
- Definire la migliore soluzione per la specifica situazione di vendita
- Allineare i contatti coinvolti nell'opportunità
- Presentare la proposta



PIANIFICARE LE OPPORTUNITÀ

Questo strumento è una guida che **aiuta i partecipanti a riflettere su qualsiasi opportunità**, analizzando le diverse fasi della gestione, studiando le informazioni disponibili e definendo le strategie e le tattiche che possono essere applicate con l'obiettivo di **massimizzare le possibilità di successo**.



MERCURI INTERNATIONAL
O2O OPPORTUNITY PLAN

ASSESSMENT

ATTRACTIVE?

1. How big volume of business at stake?

2. How big margin?

3. How big opportunity can lead to more?

4. How big investment for the company?

5. How big all strategic products or services for your company?

6. Is there a low level of technical difficulties?

If you scored less than 6 points, the opportunity is not very attractive to you and you might consider not to go for it



Mercuri International

GROW YOUR PEOPLE,
GROW YOUR BUSINESS

