



Value based selling

Mercuri International

Panoramica

Perché la vendita di valore?

A volte un venditore può avere difficoltà a far passare il proprio messaggio – e il cliente potrebbe non percepire il valore dell'offerta. In queste situazioni di vendita complesse, un approccio tradizionale non è sufficiente.

A chi è rivolto?

All sales professionals who want to learn a methodology to find new areas of value and how to deliver them to the customer.

Durata:

Contenuto digitale: 11 ore

Modalità di erogazione:

Moduli digitali in combinazione con sessioni in presenza o in aula virtuale

Moduli interattivi, video, esempi, esercizi pratici, questionari, documenti scaricabili e forum aperti per connettersi con la community. Tutti i materiali sono compatibili con laptop, tablet e smartphone

Programma

- **Scenari pertinenti**
Applichiamo e svolgiamo role play basati su case study fittizi ma pertinenti alla tua specifica situazione aziendale
- **Casi reali**
I partecipanti utilizzano casi reali per applicare questo metodo nel loro lavoro quotidiano
- **Coaching dei manager**
I manager sono formati per seguire i loro team nell'applicazione della VBS
- **Pianificazione strategica**
I contenuti e le attività sono personalizzati per adattarsi agli obiettivi e alle sfide aziendali della tua organizzazione
- **Apprendimento ibrido**
Per soddisfare le esigenze e gli stili di apprendimento di ogni partecipante, vengono usati diversi formati di lezione, ad esempio dal vivo, virtuale e digitale, nel modo più efficace possibile per sviluppare un'esperienza di apprendimento continua
- **Valutazione continua**
I progressi degli studenti sono costantemente monitorati, sia in termini di miglioramento delle competenze che di risultati aziendali
- **Monitoraggio e feedback**
Per misurare l'impatto della formazione sulle prestazioni

Descrizione dei contenuti

Il processo RISE

Comprendere la vendita di valore

Comprendi cos'è il valore e come funziona, impara la differenza tra vendita tradizionale e vendita di valore e scopri quando è opportuno usare questa tecnica

RESEARCH

Analizzare
la situazione del cliente

Identificare
le ragioni di acquisto

Entrare in sintonia
con il cliente

Scopri i driver del settore del cliente, gli obiettivi di business e operativi, le motivazioni personali e i problemi operativi

INVENT

Sviluppare
la value proposition

Fare un confronto
con i concorrenti

Quantificare
il valore

Collega i problemi aziendali del tuo cliente agli elementi di valore della tua soluzione e quantificali il valore dimostrandolo con fatti e numeri

SHOW

Preparare
la proposta commerciale

Posizionare
la tua situazione

Presentarla
ai decisori

Prepara l'offerta più adatta, che posizioni in modo efficace la soluzione evidenziandone il valore unico che la differenza della concorrenza e illustrandone i vantaggi, i benefici e il valore

ENGAGE

Ottenere
l'impegno del cliente

Discutere
termini e condizioni

Definire
KPI e piani di progetto

Affronta le obiezioni (anche quelle sul prezzo!) in modo da ottenere un impegno, discuti i termini e le condizioni e concludi l'affare

Panoramica dei contenuti

1

Comprendere la vendita di valore

- Il processo RISE
- Vendita differenziata
- Test empatia e proiezione

2

Esaminare –parte 1

- La tecnica FOCA
- Scoprire i bisogni e le motivazioni dei tuoi clienti
- Garantire la cooperazione: comprendere i principali stakeholder
- Allineamento dei contatti

3

Esaminare –parte 2

- Capire i bisogni dei tuoi clienti
- Fare domande
- Scoperta dei bisogni

4

Inventare la tua proposta di valore

- Il potere del valore
- Conoscere i diversi livelli di comunicazione
- La catena del valore e il vantaggio competitivo

5

Mostrare la tua proposta di valore

- La storia di valore
- Usare lo Storytelling per coinvolgere il tuo interlocutore
- Argomentazione

6

Coinvolgere i tuoi clienti

- Come affronti le obiezioni dei tuoi clienti?
- Affrontare le obiezioni dei clienti
- Come essere assertivi in situazioni difficili
- La gestione delle obiezioni

7

Ricapitolare ed esercitarsi

- Manuale
- Punti chiave

8

Opportunità di analisi e preparazione del caso

- Opportunity plan

Percorso di apprendimento



Possibilità di integrare sessioni in presenza o virtuali



Benvenuto



Video



Modulo digitale



Valutazione
comportamentale

Introduzione



Video



Modulo digitale



Riepilogo



Modulo digitale



Summary

Esaminare - parte 1



Modulo digitale



Video

Mostrare



Riepilogo



Modulo digitale



Riepilogo



Modulo digitale



Video

Inventare



Riepilogo



Modulo digitale



Riepilogo



Modulo digitale

Esaminare - parte 2



Video



Modulo digitale



Riepilogo



Modulo digitale



Riepilogo

Coinvolgere



Certificazione



Grow your people
Grow your business