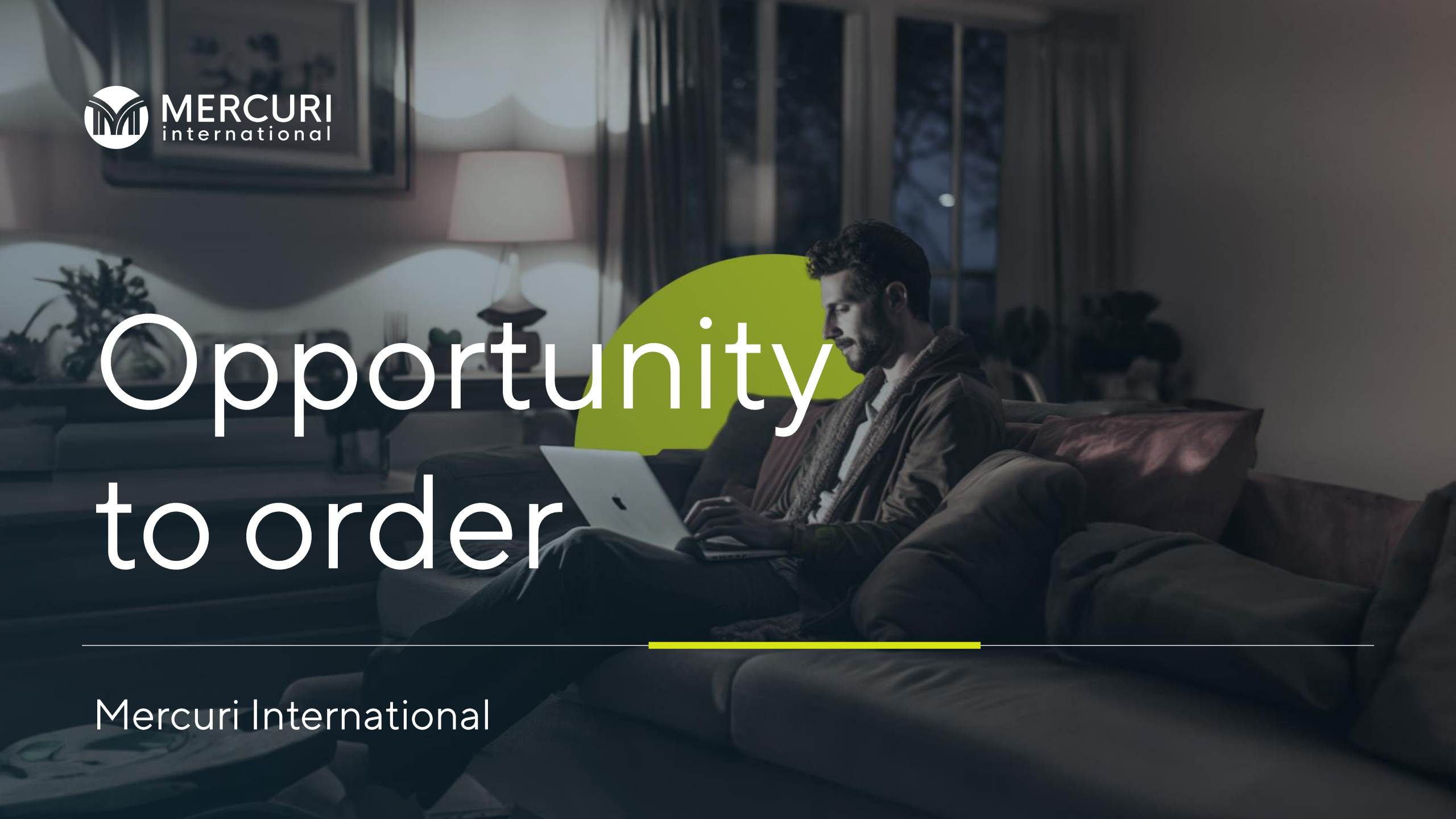


MERCURI international

Opportunity to order

Mercuri International

Panoramica

Perché l’opportunità di ordinare?

Un venditore potrebbe avere diverse opportunità da considerare. Tuttavia, non vale la pena cogliere tutte le opportunità ed è fondamentale imparare a distinguerle.
Seguendo questo percorso, scoprirai come analizzare e gestire un'opportunità e trasformarla in una vendita di successo!

A chi è rivolto?
Tutti i professionisti delle vendite che vogliono aumentare le loro possibilità di convertire un'opportunità in un ordine

Durata
Contenuto digitale: 1 ora 30 minuti

Modalità di erogazione
100% da remoto o in combinazione con lezioni in presenza oppure classi virtuali

Video, contenuto interattivo, esercizi, questionari, documenti scaricabili. Tutti i materiali sono compatibili con laptops, tablets, e smartphones

Copyright © Mercuri International

Programma

1. **Valutare l'opportunità**
   Capire quale opportunità vale la pena di essere indagata, ovvero se è reale, attraente e se ci sono possibilità di vincerla
2. **Soluzione strategica**
   Costruire una soluzione vincente, considerando due fattori importanti: le situazioni di vendita e le tattiche che possono essere applicate in ogni situazione
3. **Allineamento dei contatti**
   Identificare e interagire correttamente con i diversi attori nel team decisionale, che ha ruoli diversi, quantità di potere e un atteggiamento specifico nei confronti del venditore
4. **Presentare la soluzione**
   Cattura l'attenzione del pubblico con una presentazione di successo che includa: un'apertura e una chiusura efficaci, il valore della soluzione presentata, elementi rilevanti riferiti alla situazione delle vendite e l'applicazione delle tattiche appropriate

Copyright © Mercuri International

Panoramica dei contenuti

1

Valutare l'opportunità

- Informazione chiave da padroneggiare quando si valuta un'opportunità
- È reale? È attraente? Puoi vincerla?

2

Soluzione strategica

- Sei situazioni di vendita e come interfacciarsi con esse
- 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 soluzione

- Processo di acquisto del cliente
- Come strutturare la presentazione di una soluzione
- Selling value
- Quale tattica puoi usare?

5

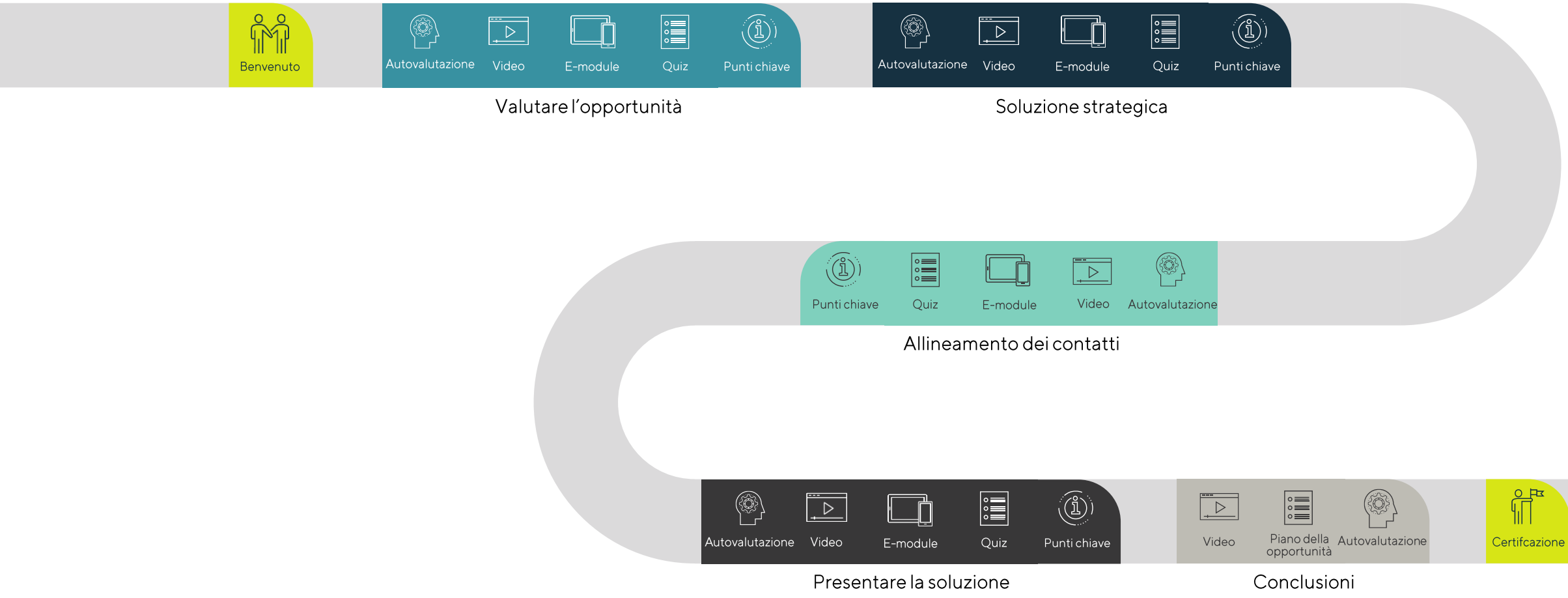
Conclusioni

- Piano della opportunità

Copyright © Mercuri International

Percorso di apprendimento

Possibilità di integrare sessioni in presenza o virtuali



Copyright © Mercuri International

Gioco da tavolo

STRATEGIZING
ALIGNING
PRESENTING
ASSESSING
GO
OPPORTUNITY TO ORDER
What is your general Solution Strategy?
What is the selling situation?
List the 5 most important buying criteria, weight them, measure your score compared to competitors
Who do you think is/are your competitor(s) and what is/are their strength(s)?
Who do you think is/are your competitor(s) and what is/are their weakness(es)?
Who do you think is/are your competitor(s) and what is/are their strategy?
Who do you think is/are your competitor(s) and what is/are their value proposition?
Who do you think is/are your competitor(s) and what is/are their value proposition?
Who do you think is/are your competitor(s) and what is/are their value proposition

Piano della opportunità

Questo strumento è una guida che ti aiuta a riflettere su ogni opportunità analizzando le diverse fasi della gestione delle opportunità, comprendendo le informazioni disponibili e definendo le strategie e le tattiche che possono essere applicate, con l'obiettivo di massimizzare le possibilità di vittoria.

Copyright © Mercuri International

MERCURI
international
Grow your people
Grow your business