



Value based selling

Mercuri International

Panoramica

Value Based Selling

A volte un venditore può avere difficoltà a trasmettere il proprio messaggio e il cliente potrebbe non percepire il valore dell'offerta. In quelle situazioni di vendita difficili, un approccio di vendita tradizionale non è sufficiente.

A chi è rivolto?

Tutti i professionisti delle vendite che desiderano apprendere una metodologia per individuare nuove aree di valore e come offrirle al cliente.

Durata

Contenuti digitali: 11 ore

Modalità di erogazione

Moduli digitali combinati con incontri in presenza o classi virtuali.

Contenuti interattivi, video, esercizi, questionari, documenti scaricabili e forum aperti per entrare in contatto con la comunità. Tutti i materiali sono supportati da laptop, tablet e smartphone.

Panoramica dei contenuti

- **Scenari rilevanti**
I formatori applicano e conducono giochi di ruolo basati su casi di studio, fittizi ma rilevanti per la situazione aziendale specifica dei partecipanti
- **Casi aziendali reali**
Gli apprendisti utilizzano i loro casi reali per applicare il metodo nella loro vita lavorativa quotidiana
- **Coaching da parte del management**
I manager sono formati per allenare i propri team sull'applicazione del VBS
- **Pianificazione strategica**
I contenuti e le attività sono personalizzati per affrontare gli obiettivi aziendali e le sfide della tua organizzazione
- **Apprendimento ibrido**
Per rispondere alle esigenze e agli stili di apprendimento di ogni studente, vengono applicati nel modo più efficace diversi formati, come quello faccia a faccia, virtuale e digitale, per sviluppare un'esperienza di apprendimento continua
- **Valutazione in corso**
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 sulle prestazioni della tua azienda

Descrizione del contenuto

Il processo RISE



Comprendi cos'è il Valore e come funziona, impara la differenza tra vendita tradizionale e vendita basata sul valore e scopri quando è appropriato utilizzare questa tecnica



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



Collega i problemi aziendali del tuo cliente agli elementi di valore della tua soluzione e quantifica il suo valore dimostrandolo con fatti e cifre



Prepara l'offerta più adatta che posiziona efficacemente la soluzione, evidenzia il valore unico che la differenzia da quella del tuo concorrente e illustra i suoi vantaggi, benefici e valore



Affronta le obiezioni (anche quelle costose!) al fine di chiudere un impegno, discutere i termini e le condizioni e chiudere l'accordo

Panoramica dei contenuti

1

Comprendere il value based selling

- Il processo RISE
- Vendita differenziata
- Test di proiezione dell'empatia

2

Ricerca - parte 1

- La tecnica FOCA
- Scoprire le esigenze e le motivazioni del tuo cliente
- Garantire la cooperazione: comprendere i tuoi principali stakeholder
- Allineamento dei contatti

3

Ricerca - parte 2

- Comprendere le esigenze del tuo cliente
- Fare domande
- Bisogno di scoperta

4

Inventa la tua proposta di valore

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

5

Mostra la tua proposta di valore

- La storia del valore
- Usare lo storytelling per coinvolgere il tuo pubblico
- Argomentazione

6

Coinvolgi i tuoi clienti

- Gestire le obiezioni dei clienti
- Come essere assertivi in situazioni difficili
- Gestione delle obiezioni

7

Riepilogo e pratica

- Manuale
- Punti chiave

8

Analisi delle opportunità e preparazione dei casi

- Piano delle opportunità

Percorso di apprendimento



Disponibile anche con sessioni faccia a faccia o virtuali lungo il percorso

Benvenuto

Video E-module Valutazione comportamentale

Introduzione

Video E-module Riepilogo E-module Riepilogo

Ricerca - parte 1

E-module Video

Mostrare

Riepilogo E-module Riepilogo E-module Video

Inventare

Riepilogo E-module Riepilogo E-module

Ricerca - parte 1

Video E-module Riepilogo E-module Riepilogo

Coinvolgere

Certificazione



Grow your people
Grow your business