

## FORMATION

4

# CRÉEZ DE LA VALEUR DANS VOS OFFRES : VALUE SELLING & MEDDIC

Cycle certifiant



### Pour qui ?

- Commercial souhaitant se spécialiser en vente complexe, Business Developer, Ingénieur commercial, Manager, Entrepreneur...

### Pour quoi ?

- Créer une véritable différence dans l'approche et devenez un interlocuteur privilégié de vos clients
- Apprendre à créer de la valeur dans l'environnement du client et non plus en présentant des caractéristiques
- Apprendre à fabriquer des « business trap » pour vous démarquer de la concurrence

### Comment ? (au choix)

- **100% à distance** via notre plateforme e-learning
- **En présentiel, dans un campus Euridis avec de futurs diplômés :** à Paris, Lyon, Bordeaux, Lille, Aix, Toulouse, Nantes, ou Montpellier.



10 jours (80 h)



En présentiel ou  
100 % à distance



1 500€ TTC

### Financement

- Éligible CPF



## 4 Créez de la valeur dans vos offres : Value Selling et MEDDIC

### Value Selling et Provocative Selling / 5 jours

- Méthodes et techniques d'investigation professionnelles en « Provocative Selling » méthode « SPIN Selling »
- Identifier les « business pain » c'est à dire les « points de douleurs » de vos clients pour mieux les conseiller
- Connaître ses USP (Unique Selling Proposition) pour faire la différence
- Eviter les objections classiques de la vente en pratiquant une approche « maïeutique »
- Business Game immersif
- Approche par la vision et le challenge
- Les réflexes avant, pendant et après le premier RDV prospect

### Strategic Business Review / 5 jours

- Les stratégies d'approche commerciale grands comptes avec l'outil MEDDIC
- Le maillage stratégique des interlocuteurs
- Accéder à « l'économic buyer » pour sécuriser vos deals
- Identifier et tester son « champion » dans le cycle de vente
- Comprendre les critères et les processus d'achat de vos clients
- Créer l'urgence grâce aux « compelling events »
- Le sociogramme
- Le plan d'affaire
- La business review stratégique

### Évaluation certifiante

Evaluation orale sur un business case de rendez-vous client.