

# DÉVELOPPER LA VALEUR DE SON OFFRE



3 fois 3h30



10 personnes Max  
Aucun pré-requis  
Tout en visio



## OBJECTIFS

- 🎯 Comprendre et identifier la valeur pour le client
- 🎯 Faire émerger la valeur par la découverte et l'argumentation
- 🎯 Défendre et consolider la valeur dans la négociation et la fidélisation

## BÉNÉFICES

- ➡ RENFORCE LA POSTURE DE CONSEIL
- ➡ PERMET DE MAÎTRISER LES TECHNIQUES DE VENTE À VALEUR AJOUTÉE
- ➡ APPRENDRE A CRÉER DES ARGUMENTAIRES DIFFÉRENCIANTS
- ➡ FIDÉLISER PAR LA VALEUR PERÇUE
- ➡ ANCRER LES APPRENTISSAGES DANS LA PRATIQUE

## CONTENU

### Module 1



- Comprendre la notion de valeur perçue
- Identifier les leviers de différenciation dans le TRM
- Adopter une posture de conseil orientée partenariat

#### Savoirs-faire :

- Analyser les attentes réelles des clients
- Identifier les irritants et les transformer en bénéfices
- Reformuler la proposition de valeur de son entreprise

### Module 2



- Maîtriser le questionnement SPIN pour comprendre les besoins implicites
- Construire un argumentaire différenciant et orienté bénéfices

#### Savoirs-faire :

- Poser des questions puissantes
- Construire un argumentaire centré sur les bénéfices clients
- Adapter son discours selon le profil du client

### Module 3



- Défendre la valeur face aux objections tarifaires
- Négocier sur la base du gain client
- Valoriser la performance et la relation dans la durée

#### Savoirs-faire :

- Traiter les objections en maintenant la valeur perçue
- Utiliser les preuves de valeur (indicateurs, témoignages)



🔧 UNE COMMUNICATION ORIENTÉE  
BÉNÉFICES CLIENTS PLUTÔT  
QUE CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

🔴 UNE MEILLEURE COMPRÉHENSION DE LA VALEUR  
PERÇUE PAR LE CLIENT

