

MAITRISER SON ENTRETIEN DE VENTE EN VISIOCONFERENCE

CODE STAGE

VE-VDI01

TARIF,
net de taxes

790 €



DUREE : 1 JOUR



À DISTANCE



PRÉSENTIEL



DATES : 04/04/2023



PROGRAMME

OBJECTIFS

- Acquérir les techniques de vente à distance.
- Tirer le meilleur parti des outils distanciels pour rester efficace, quoi qu'il arrive.
- Créer une intimité client pour mieux se différencier et améliorer l'image de marque.
- Faire en sorte que les entretiens à distance aient autant d'impact que les entretiens physiques
- Apprendre à interagir bien et naturellement, et à faire passer son message.

PRE REQUIS

Toute personne ayant un contact direct avec des clients ou des partenaires de distribution et qui utilise des plateformes virtuelles.
Toute personne ayant une expérience de la vente ou de la gestion de comptes et souhaitant être aussi efficace à distance que dans une situation de face à face.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Préparation de votre formation

Questionnaire d'analyse des attentes

Moyens pédagogiques pendant votre formation:

Utilisation de cas concrets
Entraînement et mise en situation, jeux de rôle et simulations
Echanges entre les participants et notre expert.

Accompagnement et suivi de la formation

Elaboration de son plan d'actions personnalisé
Possibilité de joindre le formateur post formation

Les enjeux de la vente à distance

- La formation vente à distance : nouvelle norme dans le processus de vente.
- Ce que veulent les clients : évolution des attentes des clients, évolution des comportements face aux relations à distance.
- Les fausses croyances sur la relation commerciale à distance.
- Les opportunités et les risques liés à la relation commerciale à distance pour l'entreprise, le commercial, le client.
- Les différentes étapes d'un entretien de vente à distance : enjeux, conditions de réussite.
- Les règles de la vente à distance
- Le rdv de vente, même à distance, doit rester un échange entre un client et un commercial et ne pas tomber dans une caricature du webinar.
- L'importance de soigner à sa PLEST (Posture, Lumière, Élocution, Sourire et Tonalité) dans l'entretien de vente à distance.

Focus sur l'usage des outils de visio dans la vente à distance

- Panorama des outils existants et des outils privilégiés (celui du prospect ou celui de l'entreprise ?).
- Faire preuve de professionnalisme dès l'invitation : intégrer le lien de connexion accompagné d'une indication de connexion.
- Les principales fonctionnalités utiles dans un entretien de vente à distance : l'affichage galerie pour avoir une vue panoramique sur son ou ses interlocuteurs et rester en alerte sur les réactions; le partage d'écran (comment, à quel moment), la vue adaptée pour rester en alerte sur les réactions des interlocuteurs; test de connectivité audio, visio et internet : pourquoi le faire, quand le faire, le faire faire au client; les fonctions pour faire intervenir, réagir (lever la main, sondage) comment, à quel moment les utiliser et pourquoi.



Contactez-nous : 01 60 79 87 74

MAITRISER SON ENTRETIEN DE VENTE EN VISIOCONFERENCE

CODE STAGE

VE-VDI01

TARIF,
net de taxes

790 €

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Tests, cas pratiques, exercices, mises en situation, jeux de rôle

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction stagiaire
Synthèse fin de stage du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation
Attestation de présence



DUREE : 1 JOUR



À DISTANCE



PRÉSENTIEL



DATES : 04/04/2023



PROGRAMME

Gérer son entretien de vente en visio

- Se différencier dès les premières minutes de l'entretien de vente à distance
- Soigner sa prise de contact encore plus que le face à face : un temps plus long pour rappeler les règles de fonctionnement du rdv en visio, s'intéresser davantage à ses interlocuteurs, identifier leur style de communication et ainsi créer du lien et s'adapter, faire la différence avec pitch pro et perso percutant.
- Mener une découverte (étape importante à distance tout comme en face à face)
- Argumenter : démontrer les atouts de son offre de manière percutante selon des règles simples (un power point synthétique, clair, pas plus de 15 min de sliding), s'appuyer sur des techniques d'argumentation persuasives pour séduire.



POINTS FORTS

- Un consultant expert de la thématique, ayant des années d'expérience
- Formation réalisée en distanciel pour une meilleure mise en contexte



POUR ALLER PLUS LOIN

- **CO-PPP01** Prise de parole en public
- **VE-DIF01** Gérer les clients difficiles
- **VE-DIS01** Mieux se connaître et mieux vendre avec le DISC



Contactez-nous : 01 60 79 87 74