

Formation

Vendre à distance

Durée : 1 jour (7h heures)

Tarif inter : 890 € HT

Collation et déjeuner offerts

Intra et sur-mesure : nous consulter

Public

Vendeurs B to B

Prérequis

Aucun

Programme de la formation

1. Maîtriser les enjeux de la vente à distance

Identifier ce que veulent les clients : évolution des attentes des clients, évolution des comportements face aux relations à distance. Repérer les fausses croyances sur la relation commerciale à distance. Identifier les opportunités et les risques liés à la relation commerciale à distance pour l'entreprise, le commercial, le client.

2. Maîtriser les étapes d'une vente à distance réussie

Comprendre la nécessité de soigner sa posture, son élocution, son sourire Adapter sa posture commerciale selon le canal choisi (téléphone, visio)

3. Utiliser à bon escient les outils visio dans la vente à distance

Panorama des outils existants Faire preuve de professionnalisme dès l'invitation : intégrer le lien de connexion accompagné d'une indication de connexion. Se mettre à son avantage : la position de son ordinateur, les effets de lumière, les codes vestimentaires, le choix d'un arrière-plan.

4. Réussir sa vente à distance

Soigner sa prise de contact : rappeler les règles de fonctionnement en visio, s'intéresser à ses interlocuteurs, identifier leur style de communication et ainsi créer du lien et s'adapter, Mener une découverte pour aller chercher les enjeux professionnels et personnels du client. Argumenter : démontrer les atouts de son offre, s'appuyer sur des techniques d'argumentation persuasives pour séduire. Conclure : vendre ou faire un pas de plus vers la vente en fixant en séance la prochaine étape.

Objectifs

- Développer la posture commerciale adaptée à la vente à distance
- Vendre plus vite et augmenter son taux de transformation
- Se différencier de ses concurrents
- Optimiser son agenda pour faire plus d'actes commerciaux

Modalités pédagogiques

- Plus de 80% de mises en pratique
- Travail sur les mises en situation proposées par le formateur ou sur les cas proposés par les participants
- Construction de vos argumentaires de vente pour disposer de présentations commerciales impactantes
- Un support rappelant l'ensemble des étapes de la vente à distance

Modalités d'évaluation

- Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen d'auto-évaluation, de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
- Évaluation dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.
Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site.
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation.