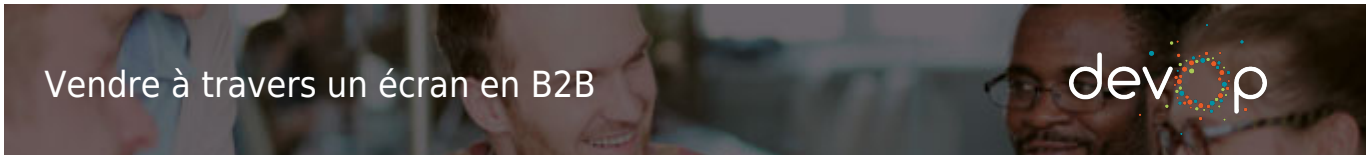


## Le défi de la visio-vente

D'ici 2 ans, les acheteurs B2B vont-ils préférer échanger avec les commerciaux en « Visio » ou préférer les RV physiques ?
Comment accélérer les ventes tout en prospectant & négociant derrière un écran ?

## Objectifs

Mener des rendez-vous commerciaux distanciels en profitant pleinement des avantages de la visio
Gagner en réactivité commerciale, à l'aide des meilleurs outils de facilitation commerciale B2B
Déployer une stratégie de visio-vente pour vous-même, ou pour votre équipe

## Public

Commercial, Directeur Commercial, Chef des Ventes.
Marketeur souhaitant optimiser la collaboration marketing-ventes.

## Prérequis

Cette formation est accessible sans condition particulière.

## Axes de travail

Les nouveaux comportements des acheteurs et décideurs B2B
La vente conversationnelle & le social selling
Les avantages de la visio pour la vente B2B
Comment avoir de l'impact face aux écrans : Comment se préparer ?
Comment optimiser son matériel
La prospection en visio : Exemples de processus (rappel sur le Social Selling)
Comment devenir le commercial le plus accessible ? Les outils de prise de rendez-vous
Comment exploiter au mieux le fait de regarder le même écran que le décideur (partage d'écran)
Les vidéos enregistrées à l'avance, pour quelles occasions ?
Comment toucher tous les décideurs d'un projet (même s'ils ne sont pas devant leur écran) ?
Gagner du temps en se préparant à tous les scénarios de vente
Devant un écran, vous n'êtes pas seul. Comment impliquer les experts de votre entreprise ?
Faire intervenir vos clients ambassadeurs : les identifier, les motiver, les filmer
Autres outils digitaux pour fluidifier les échanges
Plan d'action commercial en visio-vente

## Méthode d'animation

L'analyse de nombreuses nouvelles approches de la vente à distance doit vous permettre d'établir un plan d'actions
L'échange sur l'expérience terrain des participants et du formateur permettra de mieux percevoir les attentes des acheteurs B2B,
Présentation de manière très opérationnelle de la manière dont les commerciaux B2B et toute l'organisation marketing & commerciale B2B doit s'adapter pour offrir la meilleure expérience d'achat à ses clients à travers la vente B2B à distance « à travers un écran ».
Des processus commerciaux réinventés pour la vente distancielle, pouvant être complémentaires de RV présentiels
La prise en main concrète des outils digitaux les + récents de facilitation commerciale B2B

## Profil du consultant formateur

Directeur CommercialB2B dans un grand groupe américain durant 9 ans en Europe
Management d'équipes commerciales B2B dans 8 pays européens

Consulter cette formation en ligne : https://www.devop.pro/formation/vendre-a-travers-un-ecran-en-b2b.html
Vous avez une question, contactez-nous au 01 70 38 21 10 ou via notre formulaire de demande rapide