

Maîtriser la vente à distance (exemple du programme)

Public : toute personne en contact direct avec des clients dans un environnement de vente B2B

Pré-requis : aucun

Modalités de la formation : La formation uniquement en intra-entreprise se déroule en présentiel ou à distance. A titre indicatif, sa durée est de 2 jours.

Objectifs : A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Créer un environnement favorable en utilisant les outils digitaux
- Adopter la posture adéquate quels que soient les canaux de communication
- Construire une relation de confiance avec le client
- Être perçu comme un interlocuteur crédible et professionnel

Programme de la formation (à titre d'exemple) :

Le changement de paradigme

- Comprendre comment le monde B2B a changé
- Connaître les attentes des clients et leurs nouveaux comportements d'achat
- Identifier quels changements à adopter dans les différentes phases de la vente

Adopter la bonne posture

- Développer sa posture commerciale en fonction du contexte
- Identifier les compétences et attitudes à adopter pour prospecter et vendre à distance
- Équilibrer les phases de relation et les phases de contenu tout au long du cycle de vente

Créer et construire la relation commerciale à distance

- Maîtriser les outils digitaux et créer un environnement adéquat en visio
- Outils pour créer la relation commerciale à distance avec un nouvel interlocuteur
- Gérer les situations, même avec un client ou un prospect distant
- Traiter les objections

Mener un entretien de vente à distance

- Identifier les clés de réussite d'un entretien de vente à distance
- Préparer et structurer son entretien de qualification en 4 phases
- Maîtriser le pitch de son entreprise
- Formaliser le suivi post entretien

Soutenance suite à un appel d'offres ou présentation clé

- Préparer la présentation : organisation, timing, support, répétition
- Animer une soutenance en maintenant l'auditoire engagé

Lieu de la formation : dans vos locaux ou dans un lieu extérieur choisi au par vos soins. Le client communiquera les modalités d'accès aux participants 15 jours avant la date de la formation.

Outils pédagogiques : Ordinateur portable, vidéoprojecteur, paperboard, vidéo, support de cours papier ou digital, tour de table au démarrage et questionnaire de satisfaction à la fin de la formation

Modalités d'évaluation : Les objectifs ci-dessus seront évalués par des exercices d'application en individuel ou en sous-groupe dont la bonne réalisation sera vérifiée par le formateur. Une correction sera également proposée par le formateur.

Modalités d'accès à la formation : 2 à 4 mois après votre demande, selon votre contexte et notre disponibilité

Accessibilité aux personnes handicapées / Situation de handicap : Si la situation nécessite des aménagements particuliers, merci de contacter la référente Dominique Hans : dominique.hans@performhans.com

Prix de nos prestations : Votre demande fera l'objet d'une analyse de vos besoins qui nous permettra d'élaborer une proposition personnalisée (durée, contenu, modalités, coûts) sans aucun engagement de votre part.

Pour construire ensemble la solution de formation qui vous correspondra au mieux, formulez votre demande sur la page contact de notre site internet ou contactez directement Dominique Hans au +33 (0)6 10 28 33 79.