



FORMATIONS COURTES

INITIATION

NEW

Ref. : C19VP2

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1390
€ HT
Particulier : 1608 € TTC

MENER UN ENTRETIEN COMMERCIAL À DISTANCE RÉUSSI

Réussir ses ventes à distance

La crise sanitaire a fortement impacté les 'façons de faire des affaires' et les relations professionnelles en général : communication et commercialisation à distance sont désormais privilégiées. Ces nouvelles pratiques, loin d'être éphémères, vont se pérenniser. Les commerciaux doivent donc s'adapter pour améliorer leurs techniques, acquérir les bonnes pratiques et maximiser leur efficacité commerciale en entretiens de vente à distance.

OBJECTIFS

- Maîtriser toutes les phases de l'entretien de vente à distance et les outils utiles.
- Être persuasif et convaincant à distance.
- Adapter son approche et ses techniques commerciales au distanciel.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Toute personne placée régulièrement en situation de vente.

PRÉREQUIS

Aucun.

COMPÉTENCES ACQUISES

Conduire ses entretiens de vente à distance avec méthode, aisance et sérénité pour de meilleurs résultats.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Mener un entretien commercial à distance réussi

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.
- Vendre en terrain miné.
- La mine d'or des objections.

Préparer un entretien commercial à distance

- Construire sa « check-list » d'animateur à distance et intégrer un rituel de préparation logistique à son organisation.
- Définir un scénario de soutenance précis et associer les ressources pertinentes.
- Adapter son support à l'animation à distance : conseils et standards.
- Respecter les nouvelles règles de la communication à distance : Verbal-Para Verbal-Non Verbal.

Ouvrir son entretien commercial à distance avec efficacité

- Créer de la proximité dès que les premières minutes, même à distance.
- Renforcer son écoute active pour mieux lire son client à distance.
- Adopter une posture adaptée à distance pour créer un client de confiance propice aux échanges constructifs.

Conduire la négociation commerciale à distance avec efficacité

- Déployer un discours impactant à distance : méthode du pitch et techniques de





rebond

- Maintenir l'attention grâce aux outils de communication à distance : caméra, partage d'écran...
- Réguler les échanges et acter les points d'accord pour respecter le timing de la négociation à distance.
- Faire et solliciter des feedbacks permanents pour dynamiser sa soutenance à distance et amorcer la relation client.

Conclure son entretien commercial à distance

- Analyser la posture relationnelle de son interlocuteur pour détecter le bon moment pour conclure.
- Engager son client à se projeter : techniques de persuasion à distance.
- Anticiper et organiser le reporting et le suivi client à distance.

INTERVENANTS

Stéphanie Grenard
SLE CONSULTING

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

LIEUX ET DATES

À distance

24 et 25 mars 2022

05 et 06 juil. 2022

18 et 19 oct. 2022

