



Vendre en distanciel

Organisme de formation : QWANTIQ

Public : Commerciaux et Managers

Programme de 5 modules (5x90')

Objectif pédagogique : Cette formation de 5 modules s'adresse à tous les commerciaux souhaitant réaliser des actions commerciales à distance à l'aide des solutions technologiques existantes tout en conférant à ces actions le plus haut niveau de valeur ajoutée. Elle s'adresse également aux managers commerciaux désirant coacher les commerciaux de leur équipe, et les accompagner dans l'adoption des méthodes de ventes distancielles, en leur offrant des référentiels de compétences cibles.

Le groupe de 6 participants est connecté, à l'aide de Teams ou équivalent.

Programme des 5 modules de la formation :

Module 1 - 22 novembre 2021 - 09h00-10h30

Appréhender les fondamentaux de l'action commerciale à distance

Capitaliser sur les fonctionnalités d'une plateforme de webmeeting pour réaliser des événements impactants et générer la participation et l'implication de tous. Spécificité des supports d'un événement en ligne et leur préparation. Maîtriser les techniques d'animation interactive (questions rhétoriques, questions relais et retour) pour engager les clients. Ouvrir et clôturer un événement en ligne de manière dynamique. Identifier et planifier les événements commerciaux à réaliser en ligne.

Module 2 - 22 novembre 2021 - 11h00-12h30

Préparation et qualification avec Internet et le Social Selling

Utiliser LinkedIn et les Booléens gratuitement pour disposer du meilleur moteur de recherche, le plus complet, le plus à jour. Les recherches obligatoires sur Internet dans le monde du Laboratoire (entreprise, interlocuteur, publications, projets, études, marché, backlinks, related). Le Diagnostic MAP consiste à identifier la situation dans laquelle est le client à l'issue des informations qu'il aura glanées sur le web : sa Maturité, son Autonomie et sa Préférence, combinaison qui permet de définir la meilleure tactique gagnante.

Module 3 - 24 novembre 2021 - 09h00-10h30 : Réalisation d'une prise de contact en visio

Réaliser une présentation tonique et attractive de son entreprise et de son expertise. Choisir les meilleurs supports audio-visuels. Enchaîner la présentation des supports en s'aidant des fonctionnalités de la plateforme utilisée. Interviewer un client ou un prospect. Générer le feedback des clients et prospects, et les engager pour les étapes à venir.

Module 4 - 24 novembre 2021 - 11h00-12h30 : Réaliser une soutenance en visio

Introduire une soutenance en ligne. Remettre en perspective les objectifs et les attendus. Sélectionner les supports visuels les plus accrocheurs. Développer les bénéfices de la solution proposée en adéquation avec les besoins. Valoriser sa solution et présenter son prix (offre globale, minimisation, ROI). Gérer les objections et les dernières résistances pour conclure.

Module 5 - 29 novembre 2021 - 09h00-10h30 : Réaliser une visite téléphonique

Sélectionner les clients à visiter au téléphone. Choisir des informations à recueillir dans le CRM. Introduire son appel et approcher le client. Identifier les quelques questions à poser (projets, échéance, solutions envisagées, concurrence éventuelle ...). Formuler et valoriser une proposition que l'on ne peut refuser. Traiter les objections et engager le client avec des boosters de conclusion.

Coût de la formation des 5 modules en distanciel : 650 € HT/pers.

Convention de formation entre le formateur et l'entreprise.

Prise en charge possible par votre OPCO.

Possibilité de prise en charge par le CIFL sous conditions - vous renseigner