



FORMATION VENTE - COMMERCIAL

Convaincre en visioconférence



Formation réalisée en Réalité Virtuelle

OBJECTIF DE LA FORMATION

Maîtriser les techniques commerciales et de la vente afin d'être prêt à toutes les éventualités et enjeux du métier.

L'objectif de la formation est d'apprendre à adapter votre posture et vos techniques commerciales aux rendez-vous en visioconférence.

À l'issue de ce parcours, vous serez capable de :

- Rendre vos rendez-vous en visio performants
- Travailler votre capacité à convaincre malgré la distance
- Gagner du temps et améliorer le suivi client

CONTENU

- Les avantages de la vente en visio
- L'importance de la préparation
- Les moyens pour bien débiter son rendez-vous
- Le discours adapté à ce type d'outil
- Les clés pour créer un rendez-vous impactant
- Les imprévus de la visio

PRÉ-REQUIS

- Aucun pré requis

PUBLIC VISÉ

- La formation s'adresse aux professionnels opérationnels qui endossent ou vont endosser un rôle commercial dans le cadre de leur fonction.

MODALITÉS D'ADMISSION

Aucune.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Simulations et immersion dans des scénarios interactifs afin d'assurer l'acquisition de bons réflexes grâce à l'entraînement et la pratique
- Débriefing avec un/une coach avec identification des forces et des axes d'amélioration
- Évaluation en fin de formation
- Complément d'apports théoriques avec le formateur
- + Accès pendant 2 mois illimité à la plateforme de cours - 24h/24 et 7j/7 pour davantage de théorie et de rappels fréquents

LOCALISATION & ACCESSIBILITÉ

- Nous formons en présentiel et en visioconférence sur toute la France
- Nos méthodes pédagogiques et nos modalités d'évaluation sont adaptables au public en situation de handicap

DURÉE DE LA FORMATION

- À déterminer selon les besoins

Planification des modalités de formation à définir avec l'entreprise ou le(s) stagiaire(s)

En fin de stage :

Questionnaire « qualité » à remplir par tous les stagiaires.

Questionnaire qualité remis au donneur d'ordre.

QCM et Évaluation

→ Remise d'un certificat de réalisation attestant l'acquisition des compétences attendues

→ Remise d'une attestation de formation attestant l'acquisition des compétences attendues

PROGRAMME DE FORMATION

MODULE

Convaincre en visioconférence

THÈME 1 : Introduction

Contenu du thème :

- Un expert en formation commerciale, vous accueille pour démarrer le coaching.
- Mise en situation

THÈME 2 : Les avantages de la vente visio

Contenu du thème :

- Observez différentes situations pour comprendre les bénéfices de la visioconférence dans la vente.
- Mise en situation

THÈME 3 : L'importance de la préparation

Contenu du thème :

- Découvrez comment se préparer avant de démarrer un rendez-vous commercial en visioconférence.
- Mise en situation

THÈME 4 : Les moyens pour bien débiter son RDV

Contenu du thème :

- Entraînez-vous à capter l'attention de votre interlocuteur dès les premiers instants malgré la distance.
- Mise en situation

THÈME 5 : Le discours adapté à ce type d'outil

Contenu du thème :

- Adoptez les bonnes pratiques pour transmettre la même émotion à vos clients en visio qu'en présentiel..
- Mise en situation

THÈME 6 : Les clés pour un rendez-vous impactant

Contenu du thème :

- Découvrez comment se déroule un entretien de vente en visio et apprenez à utiliser les bons outils.
- Mise en situation

THÈME 7 : Les imprévus de la visio

Contenu du thème :

- Vivez des situations où la technologie peut poser problème lors de vos rendez-vous commerciaux en visioconférence.
- Mise en situation

THÈME 9 : Évaluation et débriefing

Contenu du thème :

- Mémorisez l'essentiel de cette formation
- Testez vos connaissances en répondant à des questions clés et débriefez avec le formateur.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

DÉLAI D'ACCÈS

Le délai d'accès à la formation est de 2 à 3 semaines après validation de votre dossier.

Planification des modalités de formation à définir avec l'entreprise ou le(s) stagiaire(s).

MODALITÉS DE FINANCEMENT

→ Autofinancement

→ OPCO

→ La Région

→ Pôle Emploi

→ L'entreprise



infos@affirmation.fr

04 51 00 93 51
