

Vendre à distance

Programme

JOUR 1

Introduction et positionnement initial

1. Adapter son processus de vente

- Prospection : approcher les clients de la bonne façon
- Rdv client : les points clés de la réussite
- Suivi de projet : savoir piloter le livrable et la relation

Atelier : travail en groupe sur de la modélisation de process commerciaux

2. Repenser l'expérience commerciale avec les bons outils

- Choisir les bons outils (communiquer, organiser, piloter)
- Digitaliser les supports et l'expérience commerciale
- Reformater les échanges commerciaux au mode distanciel

Atelier : prototyper le rdv commercial à distance idéal

- Mettre en place des webinars commerciaux

JOUR 2

3. Identifier et développer la bonne posture

- Quel vendeur à distance êtes-vous ?
- Adapter son verbal et son non verbal
- Récolter le besoin et faire du closing à distance

Atelier : travail sur les besoins

4. Gérer les imprévus

- S'adapter aux contraintes du client
- Anticiper les soucis de connexion et techniques

- Gérer les clients complexes

Atelier : jeux de rôles

Conclusion et évaluation individuelle

DESCRIPTION

Une formation de 2 jours pour adapter son processus et sa posture de vente aux nouvelles modalités du travail à distance

COMPÉTENCES VISÉES

- Adapter ses processus commerciaux à la vente à distance
- Développer une posture gagnante face à un client
- Identifier les enjeux de la vente à distance
- Trouver les outils facilitateurs et accélérateurs d'efficacité

PRÉ-REQUIS ET PUBLIC

Tous publics

PÉDAGOGIE ET ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Présentation, Atelier, Quiz

DURÉE

2 jours / 14 heures - 9h00 / 17h45

TARIF

2 090 euros HT

INTERVENANTE

Géraldine LECOQ, CEO, Askeli

DATES

Consultez les dates sur [media-institute.com](https://www.media-institute.com)

À DISTANCE 



Photo par filadendron sur Getty Images

CH:7 Soft skills I SK18

Inscription, renseignements, intra ou sur-mesure : 06 25 64 17 77 - inscription@mediainstitute.eu