



Vente à distance

Mercuri International

Programme

Pourquoi la vente à distance ?

Les nouvelles technologies ont considérablement élargi les entretiens de vente avec les clients. Avec le parcours de formation sur la vente à distance, vous découvrirez les avantages de cette technique et vous ferez de chaque entretien un succès !

Population ciblée

Tous les commerciaux qui souhaitent surmonter les obstacles classiques et parfois psychologiques de la vente à distance.

Durée

Apprentissage numérique : 3h

Format du programme

100% digital ou en combinaison avec des formations en présentiel ou en classe virtuelle.

Vidéos, exercices, questionnaires, documents téléchargeables et forums ouverts pour communiquer avec la communauté. Tout le matériel est compatible avec les ordinateurs portables, les tablettes et les smartphones.

Aperçu du parcours

- **Introduction à la vente à distance**
Découvrir les différences entre les entretiens de vente en présentiel et en distanciel.
- **Préparation de l'entretien à distance**
Se préparer en amont en recueillant toutes les informations clients, en suivant une méthode structurée.
- **Pendant l'entretien à distance**
Utiliser des présentations impactantes adaptées au virtuel.
- **Communication active**
Utiliser des techniques d'écoute active et de Story Telling pour renforcer l'engagement.
- **La vente par téléphone**
Découvrir des conseils précieux pour vendre efficacement au téléphone.

Aperçu du parcours

1

Introduction à la vente à distance

- Différences entre les réunions de vente en présentiel et en distanciel

2

Préparation de l'entretien à distance

- Collecte d'informations clients sur le web
- Collecte d'informations clients pendant l'entretien
- Préparer l'entretien avec la méthode des 4S
- Checklist pour la préparation

3

Pendant l'entretien à distance

- Utiliser efficacement les entretiens à distance
- Checklist des réunions à distance
- Présentation impactante adaptée au virtuel
- Checklist pour un diaporama impactant en virtuel

4

Communication active

- L'écoute active
- Communication efficace à distance
- Utiliser le Story Telling pour renforcer l'engagement de vos interlocuteurs

5

La vente par téléphone

- 7 conseils pour vendre efficacement au téléphone

Parcours d'apprentissage



Sont également en combinaison avec des formations en présentiel ou en classe virtuelle.



Bienvenue



Video



E-module

Introduction



Interactive tips



E-module



Checklist

Préparation de l'entretien à distance



Interactive tips



E-module



Checklist

Communication active



Action tips



Video



E-module



Interactive tips

Pendant l'entretien à distance



E-module



Certification de parcours

La vente par téléphone



Grow your people
Grow your business