

# Vente à distance

---

Mercuri International

# Programme

## Pourquoi la vente à distance ?

Les nouvelles technologies ont considérablement élargi les options d'interaction avec les clients. Suivez le programme de vente à distance pour découvrir comment tirer parti de la vente à distance et transformer chaque rendez-vous en succès !

### **Population ciblée**

Tous les professionnels de la vente souhaitant maximiser leur performance dans un environnement de vente à distance.

### **Durée**

Contenus digitaux : 3h

### **Format du parcours**

100% digital ou en combinaison avec une classe virtuelle

Contenus interactifs, vidéos, exercices, questionnaires, documents téléchargeables et forums ouverts pour échanger avec la communauté. Tous les supports sont compatibles avec les ordinateurs portables, tablettes et smartphones.

# Aperçu du programme

- **Introduction à la vente à distance**  
Découvrez les opportunités et les risques liés au travail à distance ainsi que les défis à relever.
- **Préparation de la réunion**  
Préparez-vous correctement en évitant les erreurs courantes. Collectez toutes les informations clients nécessaires en suivant une méthode structurée.
- **La reunion en ligne**  
Explorez les étapes supplémentaires de préparation nécessaires pour les réunions en ligne et utilisez efficacement les diaporamas pour tirer parti de l'environnement numérique.
- **Communication active**  
Maîtrisez la communication en mettant l'accent sur l'environnement virtuel grâce à l'écoute active et aux techniques de storytelling.
- **Vendre par téléphone**  
Apprenez les spécificités uniques de la communication téléphonique et découvrez des moyens pratiques pour surmonter les obstacles typiques.

# Aperçu du contenu

1

## Introduction à la vente à distance

- Différences entre les réunions de vente en présentiel et virtuelles

2

## Préparation de la réunion

- Préparer la réunion
- Collecter les informations clients sur le web
- Collecter les informations clients pendant la reunion - checklist
- Préparer votre reunion virtuelle avec la méthode 4S
- Préparation checklist

3

## La reunion en ligne

- La reunion en ligne
- Utilisation efficace des réunions en ligne
- Checklist pour une réunion virtuelle
- Utilisation efficace des diaporamas pour une presentation virtuelle
- Checklist pour un diaporama efficace

4

## Communication active

- Communication active
- Écoute active
- Les multiples facettes d'un message
- Communication virtuelle efficace
- Utilisation du storytelling pour engager votre audience
- Briser la glace lors d'une réunion en ligne

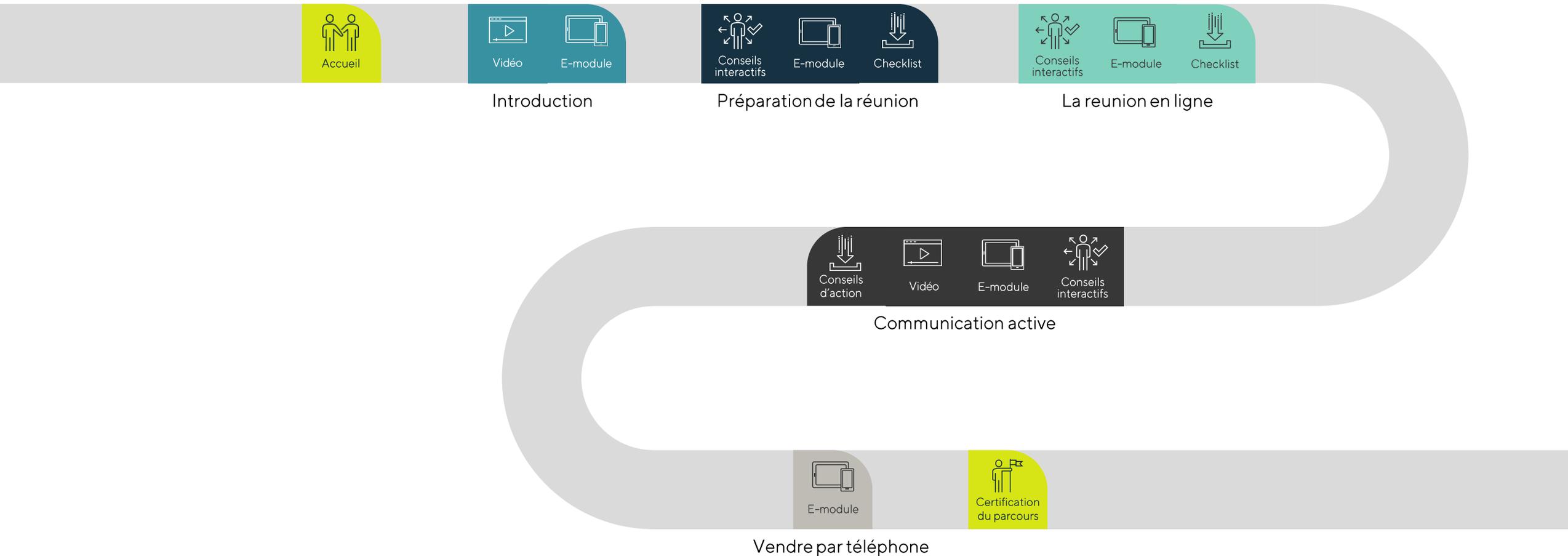
5

## Vendre par téléphone

- 7 conseils pour vendre efficacement par téléphone

# Parcours d'apprentissage

 Également disponible en combinaison avec des sessions en présentiel ou en classe virtuelle tout au long du parcours





---

Grow your people  
Grow your business