

VOUS SOUHAITEZ AMELIORER VOTRE VENDE A DISTANCE ?

VOICI NOS **10 MEILLEURS** **CONSEILS** POUR REUSSIR

1

APPRENDRE LES DIFFÉRENCES ENTRE LE FACE A FACE ET A DISTANCE.

Acceptez que si certaines de vos compétences commerciales existantes sont pertinentes, il vous en faudra d'autres pour tirer le meilleur parti de cet environnement

2

COMPRENDRE LA TECHNOLOGIE

Assurez-vous que vous êtes familiarisé avec les logiciels et le matériel à l'avance - testez les outils de vidéoconférence, les microphones et les écouteurs lors des appels avec vos collègues

3

LA PRÉPARATION EST LA CLÉ

Recueillir le plus d'informations possible sur le web - poser des questions est une bonne chose, mais pas si vous devez déjà connaître les réponses.....

4

SE PRÉPARER AVEC LA MÉTHODE DES 4S

- Comprendre la SITUATION actuelle de votre client
- SÉLECTIONNER les objectifs pertinents
- Choisissez le SCÉNARIO de la réunion à venir
- Ayez tous les outils et SUPPORTS à portée de main

5

UTILISER DES VISUELS POUR RENFORCER VOTRE MESSAGE

L'information à l'écran est plus facile à absorber que la voix seule, alors profitez du fait que vous avez un public captif assis devant un ordinateur portable.

6

ÉCOUTER ACTIVEMENT VOS CLIENTS

Accordez-leur toute votre attention - avant de vous lancer dans votre argumentaire de vente, assurez-vous d'avoir bien compris leurs besoins.

7

UTILISER LE STORYTELLING

S'engager avec votre public à un niveau humain - l'émotion est un facteur critique dans la prise de décision.

8

SOYEZ FLEXIBLE

Acceptez que vos messages habituels puissent ne pas fonctionner avec des clients confrontés à de nouveaux défis. Soyez prêt à adapter votre discours

9

SOYEZ CRÉATIF

Un courriel de présentation de vente standard ne se démarque pas suffisamment. Pensez à inclure des vidéos, du contenu à valeur ajoutée, etc.

10

SOYEZ PATIENT

N'oubliez pas que pour chaque vendeur à distance novice, il y a un acheteur à distance novice. Donnez à votre client le temps de s'adapter à une nouvelle façon de faire des affaires et ne soyez pas trop pressé de conclure l'affaire