



Mercuri International

VENTE À DISTANCE



PROGRAMME

Mercuri International

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



1 INTRODUCTION À LA VENTE À DISTANCE

Découvrir les différences entre les entretiens de vente en présentiel et en distanciel.



2 PRÉPARATION DE L'ENTRETIEN À DISTANCE

Se préparer en amont en recueillant toutes les informations clients, en suivant une méthode structurée.



3 PENDANT L'ENTRETIEN À DISTANCE

Utiliser des présentations impactantes adaptées au virtuel.



4 COMMUNICATION ACTIVE

Utiliser des techniques d'écoute active et de Story Telling pour renforcer l'engagement.



5 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

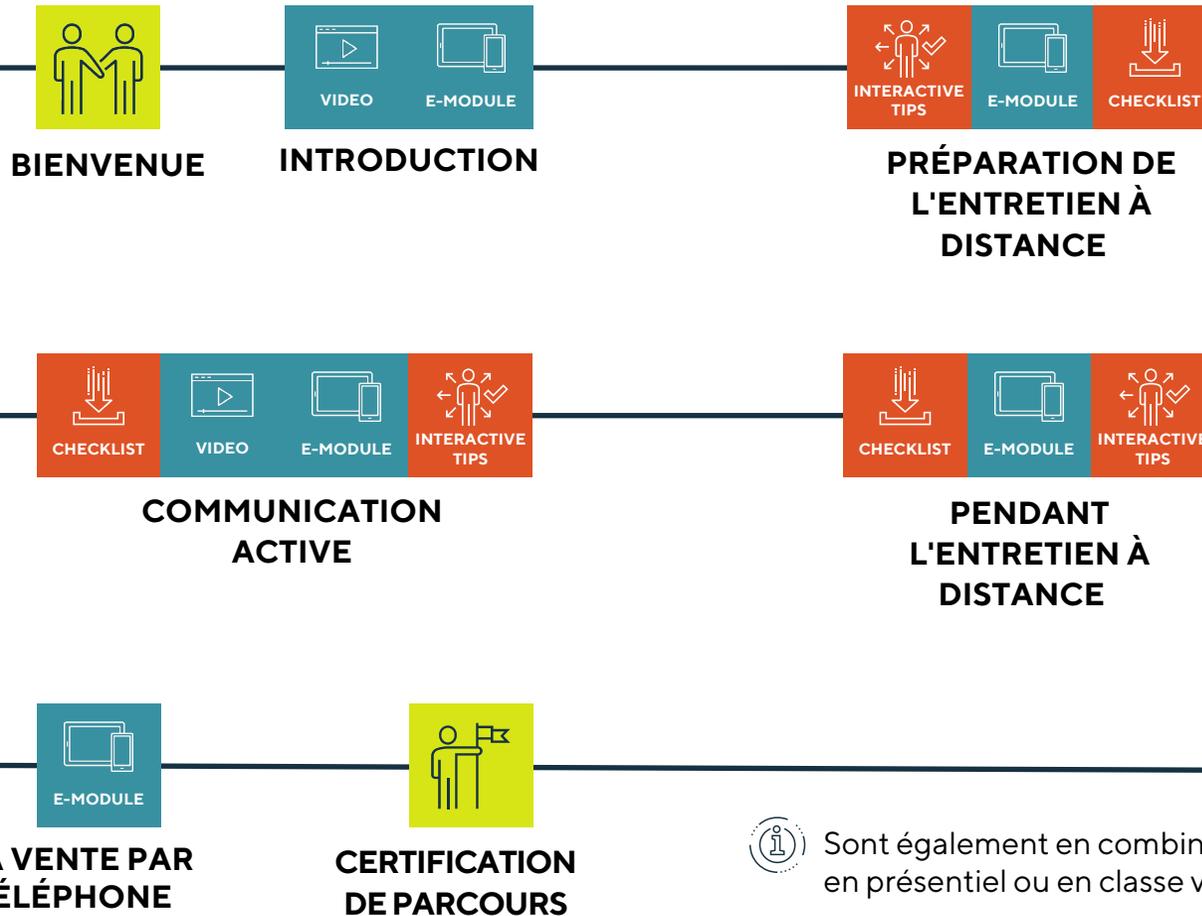
- L'écoute active
- Communication efficace à distance
- Utiliser le Story Telling pour renforcer l'engagement de vos interlocuteurs

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.



Mercuri International

GROW YOUR PEOPLE,
GROW YOUR BUSINESS

