



Mercuri International

# Vente à distance

# VENTE À DISTANCE

## OBJECTIF

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

## CONTENU

### Introduction à la vente à distance

- Identifiez les opportunités et les défis du travail à distance, et comprenez les bonnes pratiques pour maintenir la performance commerciale.

### Préparation de la réunion

- Anticipez vos échanges en évitant les erreurs fréquentes et en collectant les informations essentielles sur le client grâce à une méthode structurée.

### La réunion en ligne

- Maîtrisez les spécificités des réunions virtuelles, de la préparation technique à l'usage efficace des supports visuels pour capter l'attention.

### Communication active

- Développez une communication claire et engageante dans un environnement virtuel en utilisant l'écoute active et le storytelling.

### Vendre par téléphone

- Adoptez les techniques clés pour réussir vos ventes à distance, contourner les obstacles et créer un lien fort avec vos interlocuteurs.

## PRÉREQUIS

Les commerciaux souhaitant maximiser leur performance dans un environnement de vente à distance.

## PUBLIC CIBLE

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

## DURÉE

- 2 jours (14 heures)

## FORMAT

- Présentiel ou distanciel ou 100% digital selon les besoins.

## PEDAGOGIE

- Une approche dynamique et immersive axée sur la pratique. Les participants s'entraînent à maîtriser les outils, les techniques et les postures propres à la vente à distance à travers des mises en situation réelles et des cas concrets, afin de renforcer leur impact commercial et leur aisance dans les échanges virtuels.