



Mercuri International

Vente à distance

VENTE À DISTANCE

Réussir ses rendez-vous commerciaux à distance

Les outils digitaux ont transformé la relation commerciale : les échanges clients se déroulent désormais aussi par téléphone, visioconférence ou réunions en ligne. Dans ce contexte, les commerciaux doivent adapter leur préparation, leur communication et leur posture pour maintenir l'attention, créer la confiance et convaincre à distance.

Cette formation permet aux participants de maîtriser les spécificités de la vente à distance afin de rendre leurs échanges plus fluides, engageants et performants.

VENTE À DISTANCE

OBJECTIF

- À l'issue de la formation, les participants sauront préparer, animer et conclure un rendez-vous commercial à distance avec efficacité.

CONTENU

1. Comprendre les enjeux de la vente à distance

Identifier les opportunités, contraintes et bonnes pratiques pour maintenir la performance commerciale dans un environnement distant.

2. Préparer son rendez-vous commercial

Collecter les informations essentielles sur le client, anticiper les objectifs de l'échange et éviter les erreurs fréquentes de préparation.

3. Maîtriser la réunion en ligne

Préparer les aspects techniques, structurer l'échange, utiliser les supports visuels avec efficacité et maintenir l'attention du client.

4. Communiquer activement à distance

Développer une communication claire, engageante et interactive grâce à l'écoute active, au questionnement et au storytelling.

5. Vendre par téléphone

Adopter les techniques clés pour créer le contact, contourner les obstacles, qualifier les besoins et faire avancer l'échange commercial.

6. Renforcer son impact commercial à distance

Adapter sa posture, rythmer l'entretien, gérer les objections et conclure avec une prochaine étape claire.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis spécifique.

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant améliorer son efficacité commerciale dans les échanges menés à distance, par téléphone ou en visioconférence.

PUBLIC CIBLE

- Commerciaux et ingénieurs commerciaux
- Business developers
- Chargés d'affaires
- Commerciaux sédentaires
- Responsables grands comptes
- Toute personne amenée à vendre ou développer une relation client à distance

DURÉE

- 2 jours (14 heures)

FORMAT

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

PEDAGOGIE

Approche dynamique et immersive, centrée sur la pratique. Les participants s'entraînent à maîtriser les outils, techniques et postures propres à la vente à distance à travers des mises en situation, cas concrets et simulations d'échanges clients. Ils repartent avec des méthodes directement applicables pour renforcer leur impact commercial et leur aisance dans les échanges virtuels.