

Durée : 6 heures.

Public :

Commerciaux, technico-commerciaux, vendeurs qui gèrent le développement du portefeuille client à distance. Dernière MAJ : Avril 2024

Objectifs :

Identifier les caractéristiques de la vente à distance. Apprendre à gérer des clients et organiser le travail dans un nouveau contexte. Booster le CA et prendre des commandes.

Pré-requis :

aucun

Méthodes :

Alternance d'apports théoriques et mises en situation, formation opérationnelle illustrée par de nombreux exemples issus de cas réels. Au cours de la formation, chaque participant élabore son plan d'action. Formation ludique & concrète.

Évaluation :

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire. Dernière MAJ : Avril 2024

Développer la posture commerciale à distance

Analyser et faire le point sur son propre rapport au travail à distance
Découvrir les neurosciences et les insérer dans les pratiques commerciales pour performer au téléphone
Évaluer sa propre posture et comment développer vos ventes

Maîtriser les étapes de la relation client

Identifier les nouveaux potentiels accessibles
Bâtir un argumentaire convaincant et rassurant
Distancer les concurrents en faisant la différence
Susciter l'intérêt de votre client / prospect avec une accroche efficace
Défendre ses marges et conditions par téléphone
Relancer efficacement les factures, impayés
S'assurer, construire une solution adéquate pour le client et pour l'entreprise

Maîtriser la relation client par téléphone

Développer la posture commerciale
Commercial / Facilitateur
Améliorer durablement la résolution et prévention des litiges clients
Découvrir et développer les bonnes attitudes dans une situation conflictuelle

Optimiser son temps et organiser ses priorités, développer la vente additionnelle

Stratégie des alliés
Adapter le rythme à la chronobiologie et maîtriser les facteurs de stress
La vente additionnelle, une valeur ajoutée pour l'entreprise
Identifier les possibilités d'élargissement des produits/services proposés
Développer l'image de marque, fidéliser le client et maintenir des liens de confiance

Modalités d'accès : Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.

Délais d'accès : Nous contacter.

Accessibilité aux personnes handicapées : Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicapés nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.