

MENER UN ENTRETIEN COMMERCIAL EN VISIO

Commerce - Vente

Réf: DCOF19



OBJECTIFS

- Renouer à distance la relation avec son client
- Réengager à distance le client et l'aider à se projeter
- Adapter ses techniques commerciales pour mieux vendre en visio-conférence



PROGRAMME

Prendre le rendez-vous

- Prendre contact avec le client et obtenir un RDV en visio
- Confirmer le rendez-vous
- Préparer son accroche de prise de contact

Se préparer au rendez-vous en ligne

- Etre bien positionné à l'écran, avoir une bonne qualité d'image et une bonne connexion
- Se connecter 5 minutes avant - Connecter la camera et vérifier le son

Se fixer des objectifs

- Définir ses objectifs plus ou moins ambitieux pour chaque entretien à distance
- Exemple : terminer avec un contrat - Obtenir une proposition - Décrocher un autre rendez-vous

Préparez votre pitch

- Démontrer votre valeur ajoutée dès les premières minutes de l'entretien
- Etre clair et différenciant pour retenir l'attention
- Vous êtes en face à face, sans partage de documents, et vous entamez la discussion

Soignez votre communication

- Il faut particulièrement soigner sa communication en Visio : - Observer votre interlocuteur - Avoir une intonation dynamique - Employer les mots justes et précis
- Avoir une apparence soignée

Posez des questions

- Prendre le temps de découvrir les besoins de son client et ses enjeux pour savoir y répondre

Partagez votre écran pour présenter votre offre

- Axer son discours sur sa présentation tout en gardant l'attention de son interlocuteur

Conclure

- Conclure et prévoir la prochaine étape

LE PARCOURS DE FORMATION

Présentiel Distanciel Intra-entreprise Inter-entreprises One to one Duo

> **Modalités pédagogiques :** Apports théoriques, étude de cas, exposé. Partage d'expérience. Mise en situation.

> **Modalité d'évaluation :** Quiz de connaissance - La mise à l'épreuve réelle

Attestation de compétence



DURÉE

1 jour



PRÉREQUIS

Aucun



TARIFS

À partir de 322€ HT/stagiaire



INTERVENANT

Formation assurée par un professionnel de la vente et du commerce



PUBLICS

Commercial, chargé de clientèle...

Les + !

> Cette formation vous permettra d'acquérir de bonnes pratiques et maximiser votre efficacité commerciale en entretien de vente à distance