

COMMERCIAUX : ADAPTEZ VOS TECHNIQUES DE VENTE À DISTANCE

📍 Référence : C20

€ Tarif intra : nous contacter

🕒 Durée préconisée : 2 jours (étalé sur 4 classes virtuelles)



INTRA

Vous souhaitez cette formation en intra, contactez-nous au :

☎ 01 45 49 99 15

@ contactentreprises@udd.eu



Public :

Commerciaux pratiquant des entretiens de vente à distance



Prérequis :

Pratiquer ou être amené à pratiquer des entretiens de vente à distance

Objectifs :

- Obtenir et mener un entretien de vente à distance
- Maîtriser les différentes étapes de l'entretien
- S'adapter au contexte de communication à distance

Programme :

1. Obtenir un rendez-vous

- Préparer son pitch d'accroche avec la méthode AIDA : Attention – Intérêt – Désir – Action
- Verrouiller le rendez-vous par écrit et engager le client

2. Préparer l'entretien commercial à distance

- Clarifier les objectifs de la visio et créer le scénario de questionnement avec la méthode BEBEDC : Besoins – Enjeux – Budget – Échéance – Décideurs – Compétiteurs
- Collecter les informations clients
- Check-list logistique : s'assurer de la prise en main de l'outil

3. Mener le RDV à distance et présenter son offre à distance

- Argumenter en raisonnant « bénéfice client »
- Maintenir l'attention grâce aux outils de communication à distance : caméra, partage d'écran...
- Interpeller et solliciter les feedbacks
- Défendre son prix

4. Adapter sa communication à la visioconférence

- Créer de la proximité
- Pratiquer l'écoute active
- Travailler son intonation et son apparence
- Repérer les signaux non verbaux
- Détecter les besoins clients

5. Traiter les objections et conclure la vente à distance

- Accompagner le client vers la vente par la reformulation et l'acquisition des « oui » de validation (méthode de *closing*)
- Traiter les objections de fuite (méthode « prendre l'air ») et les objections de prix (méthode du Delta Moins)