



## **Faites exploser vos ventes à distance!**

***Devenez un PRO de la prospection et vente à distance (par téléphone ou à l'aide de la vidéoconférence)***

En ces temps de pandémie, nos approches de prospection et de vente sont, pour plusieurs d'entre nous, transformées.

Avec les technologies en place comme support, la vente à distance prévaut plus que jamais.

**Cet atelier est en mode virtuel sur la plateforme Zoom  
6 heures (2x3h) – 9h à midi)**

## Objectifs :

- Moderniser son «mindset» par rapport à la prospection et à la vente
- Communiquer de façon claire et positive
- Comprendre les méthodes et développer les outils en vue de les appliquer avec succès dans les activités quotidiennes de la vente à distance
- Augmenter le nombre de rendez-vous qualifiés et les ventes de façon substantielle

## Plan de cours :

### Module 1 : Attitude, Motivation et Objectifs

- Quelle est l'attitude gagnante à adopter ?
- Comment vous motiver ?
- Comment travailler avec des objectifs et réussir ?
  - Plan d'action optimal
  - Prévisions et suivis

### Module 2 : Communication claire et positive à distance

- Savoir communiquer efficacement à toutes les étapes
  - Le verbal et le non-verbal
  - Tonalité et émotions
  - Établir le rapport
  - Découvrir les besoins ou problèmes
  - Offrir la solution optimale
  - Conscientiser le prospect sur le retour sur investissement
  - Répondre aux objections
  - Négocier et conclure
  - Cultiver des relations fructueuses avec le prospect et le client

### Module 3 : Gérer votre temps, votre énergie et vos priorités

- Planification et gestion des priorités
  - Alignement des valeurs aux priorités
- Embûches et solutions pour une gestion de temps performante et satisfaisante

## **Module 4: Les étapes de la prospection et de la vente**

- Structurer votre entretien de prise de rendez-vous et de vente à distance
- Modèles d'argumentaires pour la prise de rendez-vous et pour la vente à distance
- Remplir votre agenda de prospects qualifiés
- Outils à développer et utiliser qui auront un impact direct sur la conversion des prospects en clients
- Préparer vos rencontres de vente à distance
- Découvrir les besoins, identifier et proposer les bonnes solutions ou produits
- La reformulation
- Répondre aux objections
- Quand et comment utiliser des accélérateurs de vente
- Comment faire du « up-selling » et du « cross-selling »
- Faire chiffrer par le prospect le manque à gagner, les pertes, etc. et lui démontrer le retour sur investissement
- Conclure la vente naturellement
- Développer une présence et fidéliser les clients — des clients « à vie »

## **Module 5 : La vidéoconférence comme outil de vente**

- Les diverses plateformes de vidéoconférence
- Savoir utiliser l'outil efficacement
- Préalables pour la représentation à distance
- Intégrer une présentation PowerPoint bien conçue

## **Trucs & Astuces**

### **Préparation de votre Plan d'action**

### **Outils (Format PDF)**

- Exercice sur la perception de la valeur
- Liste des avantages, bénéfices et distinction
- Modèles de script pour la prise de rendez-vous et la vente à distance
- Guide e-book « Trilogie de la prospection téléphonique (Argumentaire, Objections et Closing, Trucs et astuces)
- Guide de réponses aux objections
- Répertoire d'histoires à succès

- Guide pour faire du « up-selling » et du « cross-selling »
- Tableau comparatif des plateformes de vidéoconférence
- Boîte à outils

### **Méthodologie d'apprentissage:**

- Théorie, exercices, jeux de rôle et partage

### **Livrables:**

- Cahier du participant
- Outils
- Guide

### **Avec : Francine Doré, Consultante, Formatrice & Coach en vente**



*Francine a plus de 25 ans d'expérience dans la vente. Elle a occupé avec succès différents postes impliquant le service client, la vente, la gestion d'équipe, la direction, la formation et le coaching dans les départements de vente et marketing d'entreprises oeuvrant dans des secteurs d'activités variés.*

*Entrepreneure passionnée et fondatrice de **sollicit.com**, elle se dédie depuis 2012, conjointement avec son équipe de formateurs et coaches, à la consultation, au coaching et aux formations en soft skills et techniques au bénéfice de ses clients.*

*Francine termine son Baccalauréat en communication à l'Université TÉLUQ et étudie aussi la Science du bonheur au HSA (Happiness Studies Academy de New York avec Dr. Tal Ben-Shahar (Positive Psychology – Harvard University) afin d'offrir une formation corporative sur ce thème dans un proche avenir. Elle a aussi étudié le coaching professionnel à Coaching de gestion Inc. et le coaching PNL à l'Institut de Coaching International.*

*Francine est auteure de guides en format e-book et de matériel pédagogique reliés au développement de compétences dans les domaines de la vente, de la relation client et du coaching.*

(Matériel Requis pour chaque participant : laptop standard ou tablette avec WebCam, micro, hauts-parleurs intégrés ou casque + internet haute vitesse ou Wi-Fi)

**Pour inscription : 450-224-5345 ou [info@sollicit.com](mailto:info@sollicit.com)**

**Places limitées**

**N.B. :** Le coût de la formation constitue une dépense admissible en vertu de la Loi du 1%.