



FORMATION D'UN JOUR

**DÉVELOPPER VOS AFFAIRES À DISTANCE
(Vidéoconférence)**

DÉVELOPPER VOS AFFAIRES À DISTANCE

(Vidéoconférence)

Une approche efficace et économique en temps et argent qui donne des résultats positifs

Un changement de paradigme est en cours dans bien des domaines et celui de la vente n’y échappe pas compte tenu des circonstances actuelles. Les professionnels de la vente doivent s’adapter et intégrer les nouveaux modèles et qualités humaines qui s’imposent car les acheteurs recherchent des expériences d’achat agréables, de qualité, simples, authentiques et surtout, humaines. Pour vous démarquer et réussir, c’est ainsi que vos clients et prospects doivent vous percevoir.

Notre formation vous présente une méthode pour développer vos affaires à distance — en direct via des plateformes de vidéoconférence efficaces. En effet, si vous aimeriez être en mesure de faire tout le processus de vente par le biais de plateformes de vidéoconférence, cette formation est pour vous.

Elle est aussi pour vous ou les membres de votre équipe de vente si vous souhaitez :

- Développer votre présence et une plus grande capacité de communication dans vos représentations de vente à distance
- Augmenter le nombre de rendez-vous qualifiés
- Développer un argumentaire clair, positif, structuré et dirigé vers votre objectif, au téléphone et en ligne
- Vous donner les moyens et outils nécessaires pour réussir chacune des étapes d’un puissant processus de vente et permettre la conversion de vos prospects en clients
- Mieux préparer vos rencontres de vente, la clé de votre succès
- Développer un contact H:H, même à distance
- Développer votre capacité à saisir les opportunités et découvrir les besoins
- Identifier et proposer la meilleure solution en démontrant le retour sur investissement
- Vous servir des objections pour propulser vos ventes
- Quand et comment utiliser des accélérateurs de vente

- Augmenter les ventes provenant du « up-selling » et du « cross-selling »
- Transformer le « mindset » du « closing » pour augmenter les ventes

Objectifs :

- Utiliser l'intention et les communications claires et positives
- Comprendre les méthodes et développer les outils en vue de les appliquer avec succès dans les activités quotidiennes de la vente à distance
- Développer vos affaires de façon substantielle

Clientèle cible :

Propriétaires d'entreprise, travailleurs autonomes, directeurs des ventes et représentants

Plan de cours :

Module 1 : 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 2 : L'aspect technique

- Plateformes de vidéoconférence disponibles : Zoom, Microsoft Team, Google Meet, Skype et autres.
- Savoir utiliser l'outil efficacement
- Préalables pour la représentation à distance
- Intégrer une présentation PowerPoint bien conçue

Module 3 : Développer un modèle de vente puissant pour réussir

- Structurer votre entretien de vente à distance pour vendre plus et plus vite
- Exemple-type de modèle gagnant à utiliser
- 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
- 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 »

Préparation de votre plan d'action

Outils

- Exercice sur la perception de la valeur
- Liste des avantages, bénéfices et distinction
- Modèles de script pour la prise de rendez-vous
- 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 – clients satisfaits
- Guide pour faire du « up-selling » et du « cross-selling »
- Test sur votre attitude face au closing

Méthodologie d'apprentissage:

- Théorie, exercices, jeux de rôle et partage

Livrables:

- Cahier du participant
- Outils
- Guide

Consultante, coach et formatrice :



Francine Doré
ACCÉLÉRATEUR DE VENTES

Francine a plus de 25 ans d'expérience dans la vente. Elle a occupé pendant plusieurs années des postes impliquant le service client, la vente, gestion d'équipe, direction, formation et coaching dans les départements de vente, service client 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 étudie au Baccalauréat en communication à l'Université TÉLUQ et au HSA (Happiness Studies Academy de New York avec Dr. Tal Ben-Shahar (Positive Psychology – Harvard University)

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 matériel pédagogique reliés au développement de compétences dans les domaines de la vente, de la relation client et du coaching.

Pour inscription : 450-224-5345

Places limitées

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