
PROGRAMME DE FORMATION



Formation : « Visio Selling » – *vendre en visio*

« Permettre aux commerciaux d'adapter et de professionnaliser leur posture et leur approche commerciale derrière les écrans »

Durée : 14 heures de formation à distance, 100% digitale.

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil du stagiaire

- commercial, responsable grands comptes, manager commercial, délégué vétérinaire travaillant dans la même société.

Prérequis

- Avoir une expérience dans une activité commerciale.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES*

- Dominer les pièges et les contraintes de la visioconférence pour faire une très bonne première impression digitale
- Développer son attractivité commerciale et tisser une relation authentique avec ses prospects, même par écrans interposés
- Adapter ses stratégies et améliorer son approche client à travers tout type de médias

* : les objectifs pédagogiques sont déterminés pour être impérativement opérationnelles et évaluables.

3 BLOCS DE COMPETENCES

1. PRÉPARATION SPÉCIFIQUE D'UN ENTRETIEN EN VISIOCONFÉRENCE

Objectifs :

Adaptation de son attitude à la visioconférence (posture, tenue, outils, cadrage...)
Gestion du non-verbal et du paraverbal

2. CONDUITE SPÉCIFIQUE D'UN ENTRETIEN EN VISIOCONFÉRENCE

Objectifs :

S'adresser aux différents sens de son interlocuteur
Fluidifier ses présentations, maîtriser plusieurs interlocuteurs en même temps
Garder la maîtrise de l'entretien en toutes circonstances

3. MAITRISE SPÉCIFIQUE DE LA RELATION CLIENT EN VISIOCONFÉRENCE

Objectifs :

Développer un relationnel efficace malgré la distance (connexion client, climat de confiance, approche neurocomportementale)
Maîtrise oratoire, techniques verbales, pitch commercial adapté au média utilisé



CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

1. Évaluation individuelle initiale à distance, chaque stagiaire est invité à réaliser un entretien simulé en visioconférence qui servira de base de travail pour les ateliers
2. Formation en 3 visio-ateliers sur les 3 blocs de compétence
3. E-learning sur l'aspect théorique, training en visio-atelier de 3 participants
4. Réalisation de simulation d'entretien devant un, voire plusieurs, interlocuteurs
5. Mise à disposition d'outils pédagogiques spécifiques
6. Contrôle des connaissances
7. Évaluation de la formation

ORGANISATION

Co-Formateurs :

- Philippe LIMOUSIN, dirigeant de Limcorp management, 27 ans d'expérience à des postes de commercial, manager et directeur des ventes dans l'industrie pharmaceutique vétérinaire. Formateur en relation client & performance commerciale
- Valentin BECMEUR, formateur en éloquence, prise de parole & média training, fondateur du Club d'Éloquence de Paris, co-fondateur de la société Othello spécialisée dans les sciences & technologies comportementales, auteur de plusieurs livres et manuels sur la communication (*Influence politique, 2014, Décoder ses gestes, 2015, Ne vous faites plus marcher sur les pieds, 2018*)

Moyens pédagogiques et techniques

- Entretien individuel initial avec chaque stagiaire (en visioconférence).
- Visio-atelier avec chaque session (6 à 9 stagiaires) via plateforme type ZOOM
- Documents supports de formation partagés
- Retours d'expériences
- Études de cas concrets avec training vidéo et débriefing durant les visio-ateliers
- Quizz, QCM via logiciel dédié
- Mise à disposition en ligne des supports de formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence sur serveur dédié.
- Questions orales et écrites (quizz – qcm).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.



ACCESSIBILITE

- Lors de l'entretien d'évaluation du besoin du stagiaire : l'identification d'un besoin en termes d'accessibilité de la formation à une problématique de handicap sera abordée.
- Suite à l'identification d'un besoin d'adaptation de la formation à un handicap : le lieu, la durée, le déroulé, les supports pédagogiques pourront être adaptés".

MODALITÉS ET DELAI D'ACCÈS

- L'accès à nos formations peut être initié, soit par l'employeur, soit à l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier, soit à l'initiative propre du salarié.
- Pour chaque demande de formation, nous réalisons une analyse du besoin d'entrée en formation, cette écoute nous permet une adaptation et une compensation pour accueillir les personnes présentant un handicap.
- L'organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie lors des divers échanges avec notre service formation et le client.
- Le délai d'accès aux formations, tient compte de ces différentes formalités afin d'être accessible dans un temps minimum d'un mois avant le début de l'action.

TARIF

- 790 € HT. par participant
- Formation de 14 heures à distance, 100% digitale
- Uniquement en intra-entreprise en groupe de 6 à 9 participants
- Compatible avec le dispositif FNE-Formation lié au confinement et au chômage partiel.

CONTACT

Philippe Limousin
contact@limcorp.fr
06 33 46 52 11

- Cette formation « VISIO SELLING » est conçue et dispensée par Limcorp Management, Organisme de Formation.
- Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84 63 04773 63 auprès du préfet de la région Auvergne-Rhône-Alpes.
- Datadocké depuis le 17 avril 2018

