

***Formation  
à distance***

« Accroître la performance de vos conseillers btoc  
avec la vente à distance »

*...la relation client btoc à l'ère du numérique...*

*2020, Olivier Choureux, propriété intellectuelle Forma'up.*



<https://www.formaup.com/>



Certificat QUALIOPi AFNOR n° 2020/86256.1

## Votre chef de projet formation

Je suis Olivier Choureux inventeur du concept de formation : Forma'UP !

Après une expérience de top manager ( Missions : Directeur formation, école des ventes, campus manager, Directeur développement R.H., Directeur commercial marketing, ) au sein de grands groupes de communication et de publicité, diplômé d'un Master G.R.H. et d'une licence en marketing, en 2010, j'ai décidé de créer un nouveau concept de formation professionnelle...

Mon objectif, en créant mon cabinet, était de répondre à cette question :

" Comment dispenser des formations ludiques, simples et efficaces pour développer les compétences et la mise en application opérationnelle des apports abordés en formation? "

La réponse : " la Form'action en intra, sur mesure en pédagogie active, intelligence collective et funny learning ! "

Et tout ceci avec : écoute, éthique, ouverture et bienveillance.

Le juste équilibre pour générer motivation, envie d'apprendre et surtout la mise en pratique opérationnelle !

Et cela fonctionne bien, la preuve :

100 % de satisfaction des stagiaires.

100 % de satisfaction de nos entreprises partenaires.

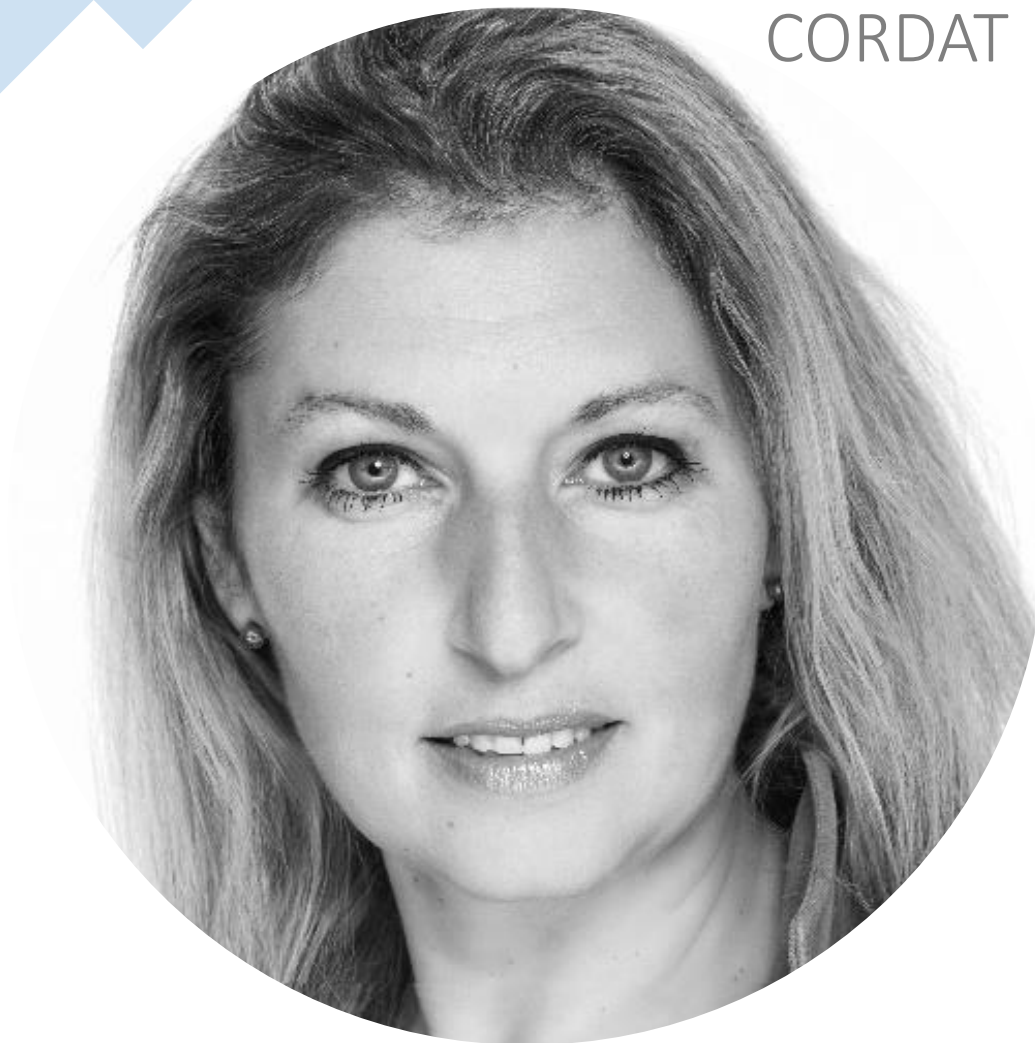
Certifié QUALIOP1 par AFNOR certification.

Nous intervenons dans les secteurs d'activités : Tourisme, médias, publicité, banque, industrie.



**Votre formatrice consultante dédiée**

Valerie  
CORDAT



Bruno  
Scozzaro

**Votre formateur consultant dédié**

# 100% distanciel

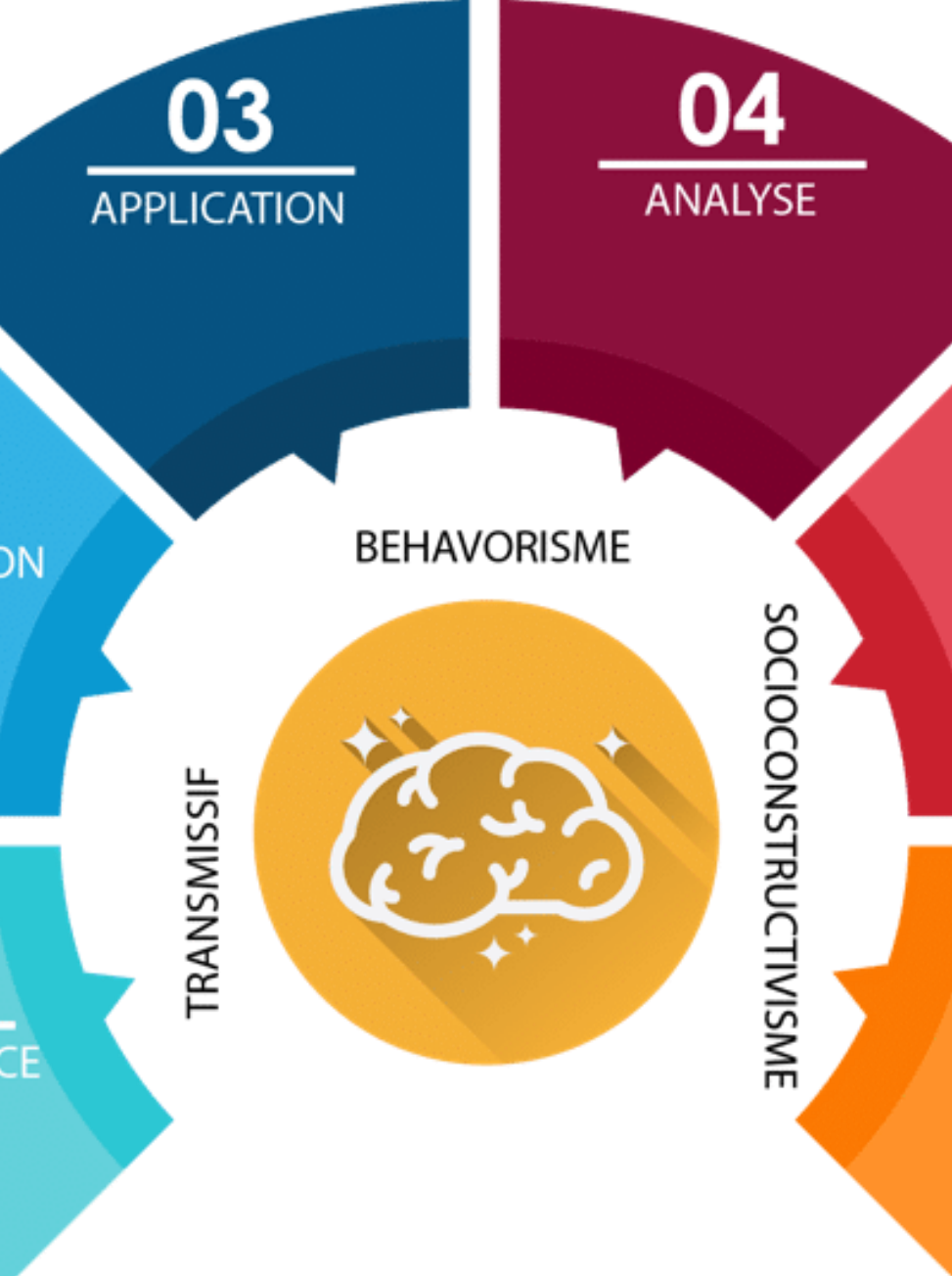
- En visio conférence interactive et participative. (outils : zoom et klaxoon)
- Un formateur animateur en synchrone
- En groupe de 6 à 8 salariés.
- 12 heures de formation, réparties en 4 séances de 3 heures sur plusieurs semaines.
- Séance de mise en pratique personnalisée sous forme de coaching.
- Formation “clés en main” convocation, conception, animation, visio conférence,...





*« Le tempo du commercial btoc est d'innover pour s'adapter au marché, encore plus dans le contexte actuel ! Le but de ce parcours est de former à l'ensemble du processus de vente dans le fond et la forme pour accroître la performance de votre force de vente »*





# Objectifs pédagogiques

Prendre conscience de la modification de La relation client btoc.

1. Apprehender les nouveaux enjeux économiques liés au contexte sanitaire
2. Comprendre et assimiler les nouvelles attentes des clients.
3. Prendre en compte le changement de posture à adopter avec vos clients.
4. Optimiser son approche commerciale pour développer son C.A. en appels entrants et sortants.
5. Formaliser et mettre en œuvre la démarche commerciale adaptée et efficiente.
6. **S'entraîner à ces nouvelles pratiques pendant la formation**

*Notre approche pédagogique :*

*Analyser, comprendre, s'entraîner.*



## Séance

1

Explication de la formation et des objectifs.

Introduction :

**Pourquoi la vente à distance prend autant de place.**

**Le client est en attente d'une relation fluide et simple, authentique.**

La nouvelle éthique du conseiller commercial.

La nouvelle donne de la relation client/commercial.

Comprendre La différence entre la vente à distance et la vente en face à face dans le fond et dans la forme.

Les nouvelles compétences du commercial btoc sédentaire.

L'approche du client historique en intégrant le changement de son environnement.

Travail personnel inter-séance

PROGRAMME

## Séance

2

REX séance précédente

**La vente à distance : outils et méthodes.**

La démarche de vente appels sortants et entrants.

La méthode de vente simple et efficace.

La démarche dans la forme : DIVAS, mots noirs, vagues, forts.

L'importance de l'écoute active et du VAK.

La bonne posture et la bonne communication à adopter

L'importance du non verbal à distance et de la découverte client implicite et explicite.

Déterminer les avantages forts de votre offre.

Parler et argumenter en avantages clients uniquement.

Conclusion de la vente.

Travail personnel inter-séance

PROGRAMME

## Séance

3 et 4

REX séance précédente

**Coaching opérationnel et individuel « pendant la formation - en live »**

**Le but est de mettre en pratique les apports de la formation avec un coaching personnalisé.**

Les participants amènent en formation des cibles de clients à contacter.

Préparation des appels sortants.

Séquences d'appels « en live » avec écoute individuelle du formateur.

Analyse quantitative et qualitative.

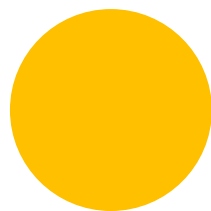
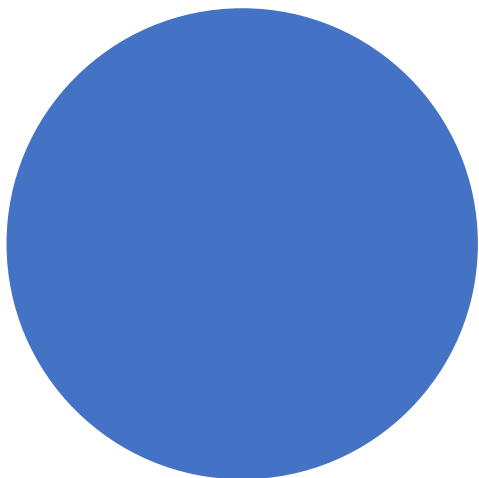
Analyse de la pratique professionnelle.

Consolidation et conception des bonnes pratiques.

**Fin de la formation – conclusion – évaluations.**

PROGRAMME





<https://www.formaup.com/>



Certificat QUALIOPi AFNOR n° 2020/86256.1

**Votre contact :**

**Olivier Choureux**

Dirigeant, consultant, formateur,

Mon profil : <http://www.linkedin.com/pub/olivier-choureux/11/11/a4b>

**Pour en savoir plus :** [www.formaup.com](http://www.formaup.com)

Tel : 06 07 97 63 78