

**Formation
à distance**

« La vente « hybride » pour booster votre
efficacité commerciale btob.

...la relation client btob à l'ère du numérique...

2020, Olivier Choureaux, 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.

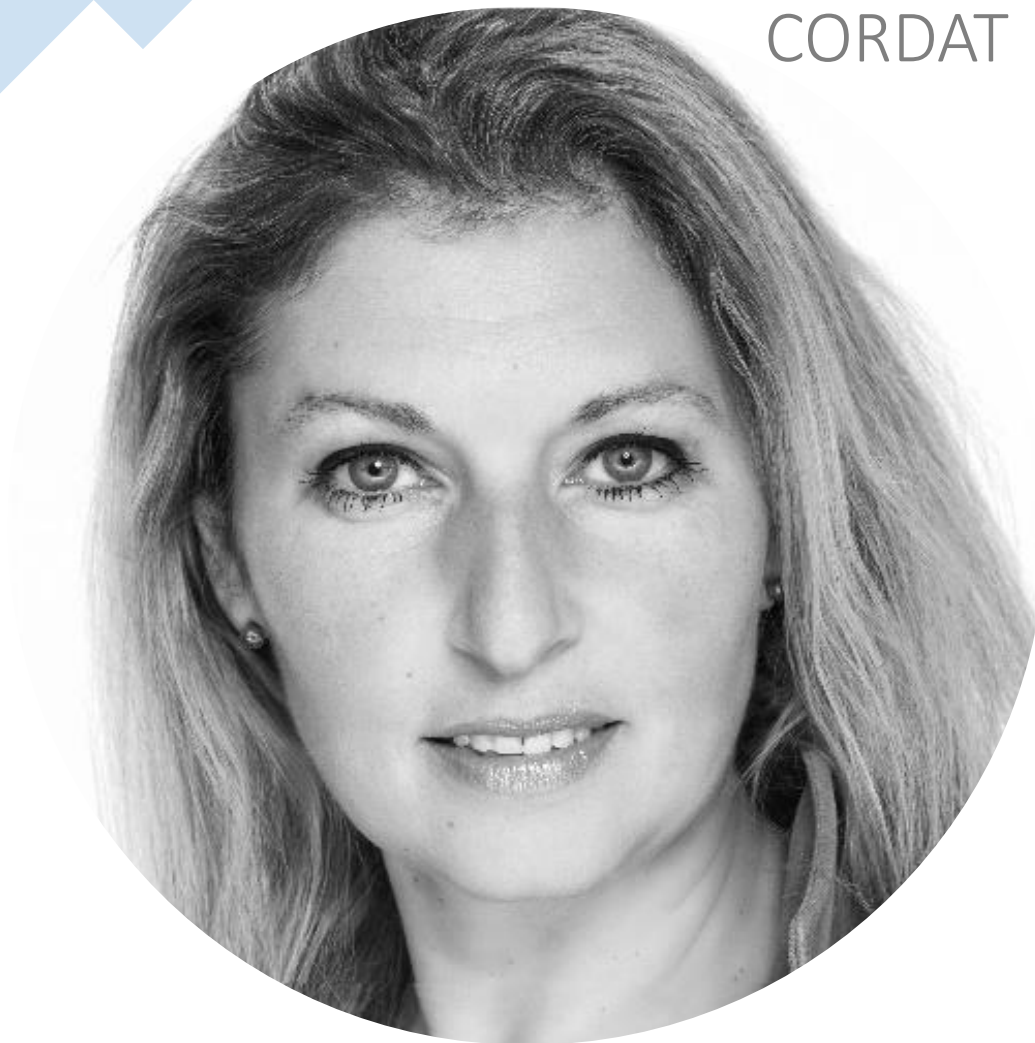
Certifié QUALIOP1 par AFNOR certification.

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



Votre formatrice consultante dédiée

Valerie
CORDAT

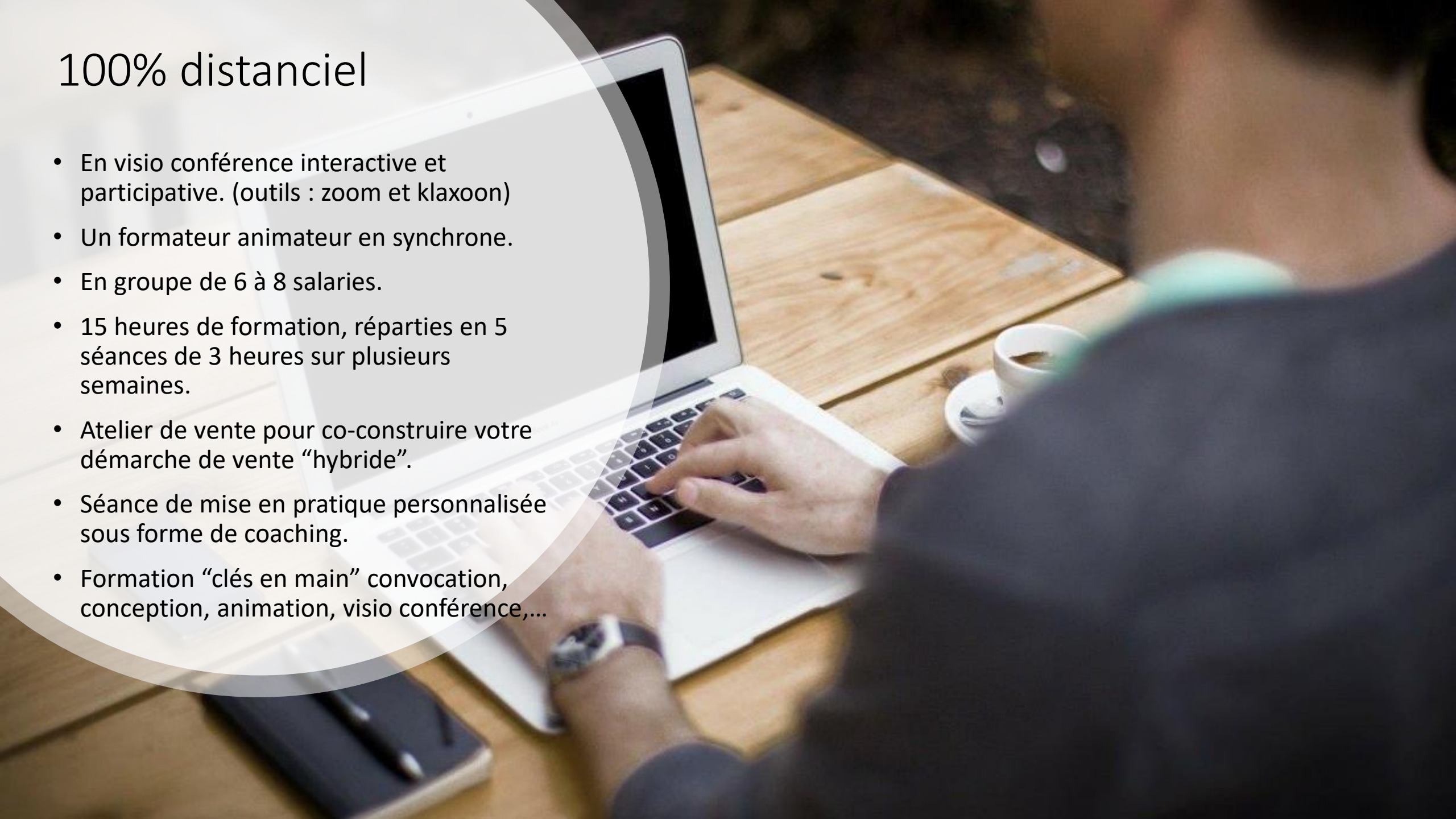


Bruno
Scozzaro

Votre formateur consultant dédié

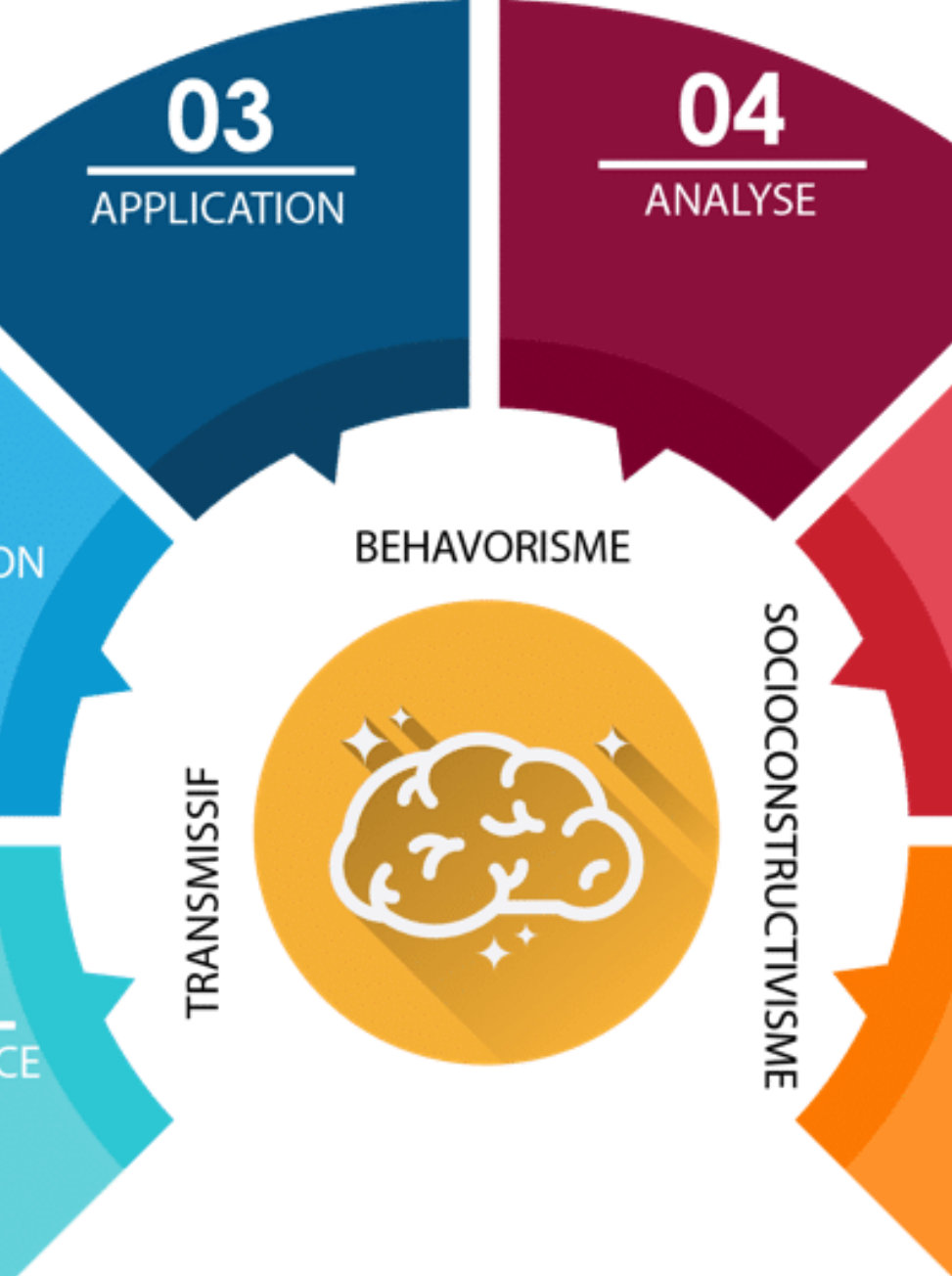
100% distanciel

- En visio conférence interactive et participative. (outils : zoom et klaxoon)
- Un formateur animateur en synchrone.
- En groupe de 6 à 8 salariés.
- 15 heures de formation, réparties en 5 séances de 3 heures sur plusieurs semaines.
- Atelier de vente pour co-construire votre démarche de vente "hybride".
- Séance de mise en pratique personnalisée sous forme de coaching.
- Formation "clés en main" convocation, conception, animation, visio conférence,...



« Le tempo du commercial 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 »





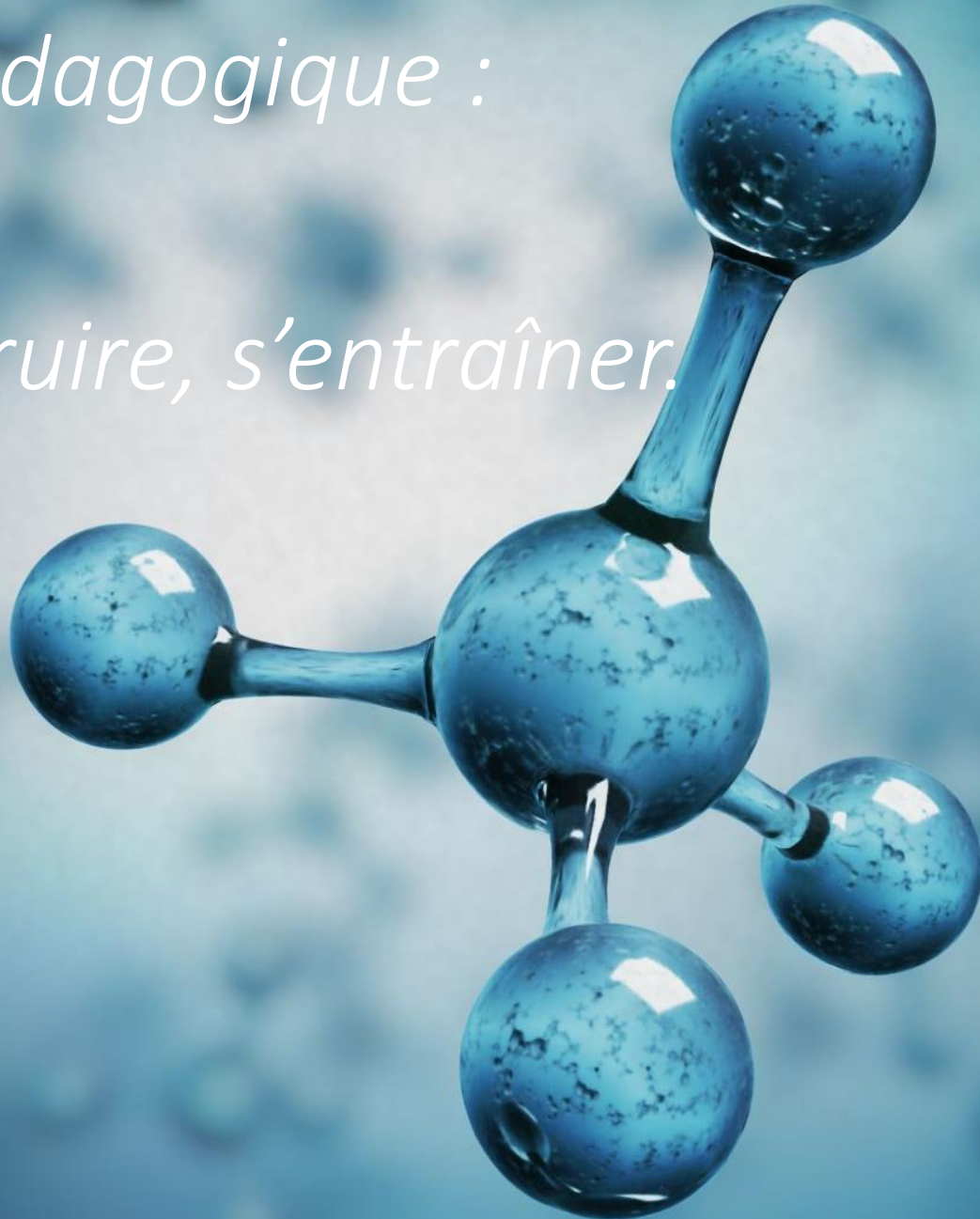
Objectifs pédagogiques

Prendre conscience de l'intérêt de la démarche commerciale « hybride »

1. Appréhender les nouveaux enjeux commerciaux et économiques.
2. Connaître et utiliser Les différents outils pour commercialiser son offre à distance.
3. Co-construire votre démarche de vente « hybride » de la préparation à la mise en œuvre.
4. Prendre en compte la nouvelle temporalité et la nouvelle proxémie dans la vente à distance.
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, co-construire, s'entraîner.



Séance
1

Explication de la formation et des objectifs
Introduction : Réinventer vos pratiques commerciales
Le changement de paradigme, la nouvelle donne, de la relation client/fournisseur.
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 btob.
Passer de la vente intuitive à la vente « construire et élaborer »
Travail personnel inter-séance

PROGRAMME

Séance
2

REX séance précédente
Les différents outils pour commercialiser à distance :
visio, téléphone, facetime, klaxoon,...
La notion de marketing : segmentation, ciblage, positionnement.
Le bon usage des supports visuels : ppt, présentation,...
Comment trouver des contacts par les différents canaux de prospections.
Comment organiser sa prospection multicanal en distanciel : le plan de prospection multicanal.
La préparation du rendez-vous à distance.
Développer vos « pitch » pour accrocher dès le début de l'entretien.
L'importance de la phase de découverte à distance, questions, écoute, prise de notes,..
Travail personnel inter-séance

PROGRAMME

Séance
3

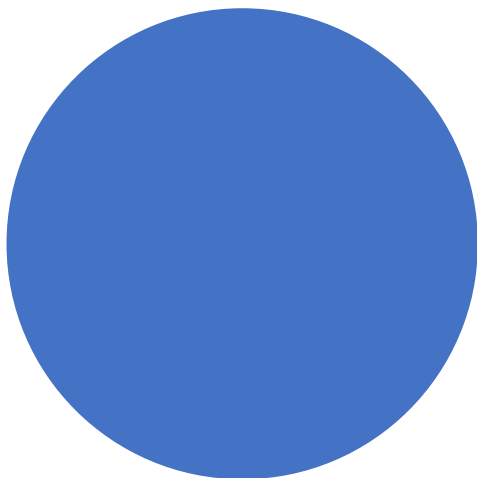
REX séance précédente
Atelier de vente : co-construire votre démarche de vente hybride.
Prendre en compte la nouvelle temporalité et la nouvelle proxémie en face et à distance
La bonne posture et la bonne communication à adopter
Utilisation de l'écoute active
L'importance de l'extra verbal à distance.
Travail personnel inter-séance

PROGRAMME

Séance
4 et 5

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 : en visio et par telephone.
Les participants amènent en formation des cibles de clients à contacter.
Préparation des appels sortants : visio ou tel.
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-choureau/11/11/a4b>

Pour en savoir plus : www.formaup.com

Tel : 06 07 97 63 78