

Conditions de réussite d'une visio clientèle – FFIVC1

Comment adapter ses actions commerciales en mode visio ?
Comment être efficace et convaincre son prospect/client à distance ? Ce parcours vous donnera les clés pour mener des entretiens commerciaux pertinents en visio

Code produit : FFIVC1

Niveau : Perfectionnement

Modalité : Classe virtuelle

Durée (en heure) : 2.5

Tarif :

Eligible DDA : oui

Public :

Commerciaux et cadres commerciaux pouvant avoir recours à la visio dans le cadre de leur relation clientèle

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Utiliser les techniques de relation à distance via la visio

Programme de la formation

- Cadre de la visio clientèle
 - Durée de la visio / planification / fréquence
 - Choix de la clientèle et objectifs
 - Conditions matérielles nécessaires
 - SAV de la visio
- Codes de la relation distancielle en visio
 - Rappels sur les fondamentaux de la communication
 - Importance de la préparation du dossier client

Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de

QCM et/ou d'exercices
pratiques

- Questionnaire de satisfaction Ã chaud complÃ©tÃ© par chacun Ã l'issue du stage
- Questionnaire d'Ã©valuation Ã froid complÃ©tÃ© par chacun entre 2 et 3 mois aprÃ¨s le stage

MÃ©thodes pÃ©dagogiques

- Ateliers de rÃ©flexion interactifs, exemples concrets, mises en situation en direct
- ExposÃ©s Ã partir d'un diaporama
- Echanges d'expÃ©riences