

Conduite d'entretien en visio – FFIVC2

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 : FFIVC2

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 client

Prérequis :

Aucun

Objectif

- Conduire un entretien client en utilisant les techniques de relation à distance via la visio

Programme de la formation

- Conduite de l'entretien à l'initiative du commercial
 - Focus sur la clé principale : la découverte
 - Questionner avec pertinence / repérer les motivations / reformuler
 - Méthode CAP pour renforcer la proposition
 - Conclusion / prise de congé / SAV
- Conduite d'entretien à l'initiative du client
 - Ses motifs, ses objectifs
 - Focus sur la clé principale : la découverte
 - Questionner avec pertinence / valoriser / repérer les motivations / reformuler
 - Prise de congé et SAV de la visio

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 interactive afin d'Ã©laborer un scÃ©nario type et mises en situation en direct sur certains aspects
- ExposÃ©s Ã partir d'un diaporama
- RÃ©alisation de cas pratiques
- Echanges d'expÃ©riences