

## Visio clientèle : partages d'expériences – FFIVC3

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 :** FFIVC3

**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

- Synthétiser les bonnes pratiques d'un entretien client en visio
- Mettre en œuvre les meilleures techniques d'entretien en visio pour améliorer la relation client

### Programme de la formation

- Retour et échanges d'expériences sur la mise en application
  - Points positifs pour le client et le conseiller
  - Points de vigilance
  - Actions à mettre en place pour les corriger
- Piqûres de rappel
- Vos actions futures
  - Organisation et planification
  - Objectifs
  - Cible clients
  - Organisation du SAV
  - Retours attendus

## Moyens d'évaluation

- Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques
- Questionnaire de satisfaction "chaud" complété par chacun à l'issue du stage
- Questionnaire d'évaluation "froid" complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage

## Méthodes pédagogiques

- Mises en application à partir de cas concrets et réels
- Exposés à partir d'un diaporama
- Echanges d'expériences