

Notre programme :

Objectif professionnel visé :

Ce programme de formation a pour but que les apprenants développent leurs capacités à communiquer à distance avec leurs clients. Réussir à mener des négociations commerciales dans les meilleures conditions en utilisant les technologies digitales (E-conf/Visio) et en s'appuyant sur les réseaux sociaux.

Descriptif des sous-objectifs de la formation :

- Réaliser un état des lieux digital
- Organiser un emploi du temps type
- S'approprier les outils digitaux de la relation à distance
- Élaborer une proposition attractive avec un support numérique
- Se préparer et conclure positivement un entretien à distance
- Mettre les Réseaux Sociaux au service de mon commerce

Contenu du Programme d'action de formation :

- Réaliser un état des lieux digital, le stagiaire reçoit un lien par mail et complète le questionnaire
 - Compléter le questionnaire digital (Klaxoon) pour évaluer mon niveau de prise en main du digital
 - Lister les outils utilisés à ce jour
- Organiser un emploi du temps type
 - Les règles de productivité liées à la segmentation clients
 - Organiser son emploi du temps nouvelle version avec l'aide de l'agenda digital (segmentation de couleurs ; récurrence)
 - Déterminer un rythme de visite à distance et présenteielle
 - Établir des cibles et des objectifs de visites à distance
- S'approprier les outils digitaux de la relation à distance
 - Prise en main des fonctionnalités des outils de Visio à distance
 - Les règles d'or de l'e-conf (verbal et non-verbal)
 - Écrire un script type, fil rouge des échanges à distance
 - Développer les bons réflexes par des Mini sketches sur la découverte, la prise de contact, la négociation du nouveau mode de fonctionnement
- Élaborer une proposition attractive avec un support numérique
 - Préparer un support simple et percutant pour animer l'échange avec le client (Power Point/PDF/Photos/Films...)
 - Intégrer des visuels, schémas, photos dans des présentations dynamiques
 - Donner de la visibilité aux éléments clés d'une présentation
 - S'appuyer sur les outils de communication pour valoriser l'offre
- Se préparer et conclure positivement un entretien à distance
 - Se préparer à un entretien de prospects et de clients
 - Se servir du digital pour anticiper
 - Bien conclure en hiérarchisant les priorités
- Mettre les Réseaux Sociaux au service de mon commerce
 - Les fonctionnalités de LinkedIn et sa puissance
 - Les profils types (Influenceurs)
 - Entrer en contact avec les prospects avec l'aide le LinkedIn

Caractéristiques :

Modalités :

Action de Formation

Présentiel 100%

A Distance 100%

Mixte/Hybride

Durée : 7 H en 3 sessions de 2H20 chacune en Visio

Dates : à définir

Délais : les inscriptions sont à envoyer au minimum 15 jours avant le début de la formation

Merci de nous préciser à l'inscription si vous avez besoin d'adaptation ou de compensation pour vos apprentissages (RQTH par exemple)

Public Visé

Les commerciaux en B to B ainsi que les équipes commerciales sédentaires en relation à distance avec les clients.

Prérequis

- Avoir accès aux outils de la relation à distance (Mail/Téléphone...)
- Un positionnement individuel des stagiaires est réalisé par questionnaire en amont de la formation

Coût de l'action de formation

Voir proposition de convention de formation réalisée sur mesure fournie. Les tarifs sont exprimés Hors Taxe.

Formateur

Gwénaél Sinquin est consultant et formateur depuis 5 ans en Management et Commerce. Expert dans ces deux domaines il intervient régulièrement dans les TPE, PME et Grandes Entreprises.



Taux de satisfaction globale : 4,5 / 5*

*Note moyenne sur les évaluations à chaud des formations 2022

Notre programme (Suite)

Méthodes et outils pédagogiques utilisés

- Un entretien a lieu en amont avec le formateur pour définir les besoins de la structure
- Chaque participant est identifié en amont de la formation et avant inscription à la formation
- Chaque stagiaire réalise un test de positionnement individuel sur ses connaissances
- Des documents visuels sont analysés
- Des études de cas concrètes sont organisées à partir des documents apportés
- Une séquence de progression par grille d'auto-positionnement est remise aux participants
- Une évaluation progressive des acquis se fait étape par étape avec validation par le formateur
- Un accompagnement constant du formateur tout au long de la formation action



Moyens pédagogiques et matériels utilisés en formation

- L'animateur utilise un support digital de Visioconférence type Teams/Zoom/Google Meet
- Lors des sessions les apports (films, images, illustrations, Power Point...) sont intégrés en ligne
- Les participants se connectent sur un ordinateur équipé d'une caméra et de micro afin de communiquer en « live » avec le formateur et les autres apprenants
- Les participants sont invités à prendre des notes sur le support de leur choix et à avoir en leur possession les documents souhaités
- Des observations en groupe sont réalisées avec débriefing du formateur via des salles de sous-conférences virtuelles
- Des analyses individuelles et en équipe sont pratiquées
- Des travaux individuels sont réalisés en intersession (si formation fractionnée)
- Un questionnaire individuel de satisfaction à chaud sera rempli à l'issue de la Formation
- Un support de formation est fourni à chaque participant
- Des pauses sont prévues pour que chaque apprenant puisse au lieu où il se trouve, se rafraîchir et se restaurer

Documents contractuels fournis

- Toutes les actions de formations dispensées font l'objet d'une convention de formation car elles sont dispensées à des structures et non à des particuliers.
- Tout document contractuel est accompagné de la fiche descriptive de l'action de formation, du règlement intérieur de la formation, du devis détaillé et complet et de l'attestation d'informations préalable à l'inscription du stagiaire.

Sanction de la formation

- Un tour de table est effectué en fin de chaque journée avec les participants.
- Un questionnaire d'évaluation du stage est rédigé en fin de stage par chaque participant.
- Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise à chaque stagiaire.
- Un certificat de réalisation et/ou de présence est fourni et adressé au commanditaire employeur

Suivi et évaluation à l'issue de la formation

- Un positionnement individuel de chaque stagiaire en amont de la formation par questionnaire
- Des exercices seront réalisés en continu durant la formation
- Un questionnaire de suivi accompagne cette démarche à distance avec le stagiaire dans les trois mois de la formation.
- Une évaluation à froid est faite avec le commanditaire

Engagement qualité de Lodaël Conseil Formation

- L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences satisfait aux exigences du Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle.
- Son formateur Gwénaél Siquin applique la charte qualité définie par LODAËL CONSEIL FORMATION qui est fournie aux stagiaires.
- L'intervenant est spécialisé en Formation des Adultes (copies des diplômes et références clients sur simple demande).