

### 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)

#### 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

#### 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
  - La géolocalisation au service de la segmentation (GoogleMyMap)
  - 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 présentielle
  - 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 à distance (Zoom/Teams/Google Meet...)
  - 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

### 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

**Modalités :** Inscription sur devis uniquement. Merci de nous contacter au 0768294856 ou via le formulaire en ligne pour obtenir une proposition personnalisée

Si vous avez des besoins d'adaptation et/ou de compensation en lien avec une forme de handicap même temporaire, merci de contacter notre référent handicap Gwénaél Siquin [gwenael.siquin@lodael.fr](mailto:gwenael.siquin@lodael.fr)

##### 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

Coût à la journée (07H00) pour les 3 sessions : 1500 € HT

##### Formateur

Gwénaél Siquin est consultant et formateur depuis 9 ans en Management et Commerce. Expert dans ces deux domaines il intervient régulièrement dans les TPE, PME et Grandes Entreprises.

#### Offre de Formations

##### Commerciales 2025 - LODAËL

**Taux de satisfaction :** 9,1 / 10\*

**Nombre de stagiaires en 2025 :** 235

**Nombre d'heures dispensées en 2025 :** 1683

\*Note moyenne sur les évaluations à chaud des formations en commerce 2025

## 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 soit sous forme de questionnaire préalable ou sous forme de Quiz/Questionnement en début de formation
- 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 soit la vidéo projection et micro-ordinateur portable pour projection des apports en présentiel, et la Visio pour la partie distancielle
- La salle de formation dispose de tableaux et de multiprises pour branchements (salle visitée en amont de l'action par le formateur avec des points de contrôles directement liés à la démarche). Pour les parties à distance le stagiaire devra être installé à un endroit calme pour participer aux échanges
- Les participants sont invités à venir avec leur matériel de prises de notes et les documents souhaités. A distance ils doivent avoir un ordinateur fourni par l'employeur et relié au réseau Internet
- Des observations en groupe sont réalisées avec débriefing du formateur
- 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
- Lors des séquences en présentiel, des boissons diversifiées et viennoiseries sont offertes dans le respect des normes liées au Covid 19

### 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 (ou de l'offre commerciale) et de l'attestation d'informations préalable à l'inscription du stagiaire.

### Suivi et évaluation à l'issue de la formation

- Un positionnement individuel de chaque stagiaire en amont de la formation par questionnaire ou échanges téléphoniques consignés dans One Note
- Des exercices seront réalisés en continu durant la formation
- Une évaluation à froid est faite avec le commanditaire

### Sanction de la formation

- Un certificat de réalisation est fourni et adressé au commanditaire employeur

### 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.
- L'intervenant est spécialisé en Formation des Adultes (copies des diplômes et références clients sur simple demande).