



PROGRAMME DE FORMATION VENDEUR CONNECTE

PROGRAMME DE FORMATION VENDEUR CONNECTE



Objectifs pédagogiques

- > Identifier les attentes des clients d'aujourd'hui
- > Prendre conscience des différents profils de personnalité de chacun et de la nécessité d'adapter sa communication en toute circonstance
- > Maîtriser les étapes de la vente connectée
- > Maîtriser les techniques d'accompagnement à distance



Public et prérequis

- > Vendeurs. Aucun prérequis concernant l'expérience.

Disposer d'un ordinateur avec caméra, d'une connexion internet haut débit, et éventuellement d'un casque pour une meilleure qualité de son et faciliter la concentration.

Nous consulter pour toutes les questions relatives à l'accessibilité aux personnes en situation de handicap.



Méthodes et moyens pédagogiques

Formation 100% à distance.

Espace personnel sur site avec suivi

- > Vidéos de e.learning multipliant les supports et logiciels interactifs (films, ppt, Prezi, Genially, Powtoon)

- > Apports théoriques, illustrations et activités pédagogiques

- > Fiches mémo en pdf

- > Activités pédagogiques à réaliser en dehors du visionnage (durée totale 1h15)

- > Accompagnement via Zoom

Accompagnement FOAD : A tout moment le participant peut solliciter ASCENSO RH pour une question d'ordre technique ou pédagogique.



Évaluation des acquis

Test+ Evaluation lors de l'accompagnement
Attestation de formation



Le Formateur

- > Jérôme Sartre

Expert vente. 20 ans d'expérience magasin

Coach certifié ICI - Certifié Process Com

Durée : 7h - 3h30 de e.learning

3h30 d'accompagnement

Tarif : 650,00 € H.T. / pers.

Préalablement à la formation :

- Questionnaire d'évaluation des besoins en ligne
- Teaser de présentation du programme
- Consignes pour suivre une formation en e.learning

E.LEARNING

1. RESTER CONNECTE

Ca bouge autour de nous

Faire vivre l'entreprise

Un peu de sens

Atelier client

2. MIEUX SE CONNAITRE POUR MIEUX COMMUNIQUER

Découverte du modèle Process Com

Les différents profils

Apprendre à les reconnaître

Bien communiquer avec chaque profil

3- PARCOURS VENTE

Les mécanismes de stress

Les 4 clés pour gérer efficacement un conflit

4- GERER UN CONFLIT

Téléphone

Mail

Relances devis

5- VENTE A DISTANCE

6- LES QUALITES DU VENDEUR CONNECTE

Test de validation des acquis de formation

CLASSE VIRTUELLE

Retour sur les besoins spécifiques des participants

Mise en situation sur leurs axes de progrès

