

Vente à distance

Les principes essentiels du cycle de vente B2B adaptés au contexte actuel de la vente à distance.



Pourquoi choisir le programme vente à distance ?

- 1 Parce que la généralisation de la vente à distance peut perturber le fonctionnement traditionnel de vos commerciaux, privés de leurs habitudes du terrain et du face à face.
- 2 Parce qu'il faut dédramatiser cette transformation du métier de commercial, qui recèle en réalité un grand potentiel de croissance additionnel (productivité / réduction des coûts de déplacement).
- 3 Parce que des ajustements simples (adopter quelques bons réflexes, posture, discours, outils digitaux) les rendront vite percutants dans cet exercice.
- 4 Parce qu'il est difficile de faire progresser ses commerciaux et qu'Uptoo vous propose de le faire pour vous, avec un programme outillé et immédiatement applicable par vos équipes.



+30%

De taux de closing



+100%

De confiance en soi



+5000

Vendeurs entraînés



Déroulé du programme

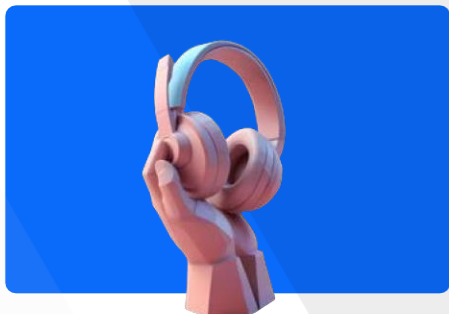
Un format hyperprotéiné en [2 mois](#), et adapté aux besoins et quotidiens des commerciaux



Le programme

2 mois pour aider vos commerciaux à devenir des champions de la vente à distance !

Session 1 - Dédramatiser la vente à distance



L'entraînement

- La vente à distance : quels impacts sur mon business ?
- Dédramatiser : désamorcer les craintes, les freins et créer les déclics.
- Le 2.0 meilleur allié du commercial ? (exemple des meilleures pratiques du moment)
- L'importance de la méthode de vente quand le relationnel s'efface.

Tour de table

- En quoi suis-je impacté par le changement de la vente à distance dans mon travail quotidien ? Comment recréer du lien avec ses prospects et clients ?

Session 2 - Maîtriser les spécificités de la vente en visio



L'entraînement

- Mise en place un RDV visio : e-mail, invitation, confirmation, rappel.
- Préparation : ne rien laisser au hasard (outil, environnement, discours, durée).
- 10 astuces pour dérouler un RDV réussi à distance.
- Prospection 2.0 : les outils digitaux du commercial BtoB pour prospecter.

Mise en situation

- Démonstration par le formateur des pratiques qui auront un impact sur la posture, le discours et l'impact commercial du vendeur. Jeux de rôle, mise en pratique entre stagiaires.

Session 3 - Passer d'enquêteur à vendeur



L'entraînement

- La reformulation des besoins / enjeux : l'étape numéro 1 d'un bon closing.
- Amener le prospect à se projeter, même en contexte d'incertitude et à distance.
- Engager mes interlocuteurs vers le closing (Techniques des ponts brûlés).
- Les conditions d'un closing réussi, et de l'accompagnement à distance.
- Transformer les objections en avantages concurrentiels.

Mises en situation

Travailler l'agilité de vos commerciaux pour les aider à synthétiser un besoin / mettre en lumière les enjeux clés à adresser pour donner de la puissance à leur argumentation commerciale. décideurs grands comptes.



Session 4 - Atelier de répétition

Une session intensive à 2 mois pour faire un relevé des compteurs, traiter les difficultés rencontrées, m'entraîner sur des cas réels et répéter (mises en situation).

Un dispositif de suivi unique et adapté

Test de vente : 1ere évaluation 360° de vos commerciaux avec une vue des résultats détaillés

Plus de 80 questions et mises en situation pour évaluer vos collaborateurs sur 2 niveaux : **hard skills** et **soft skills**.

Prospection

Écoute

Négociation

Méthode

Préparation

Closing

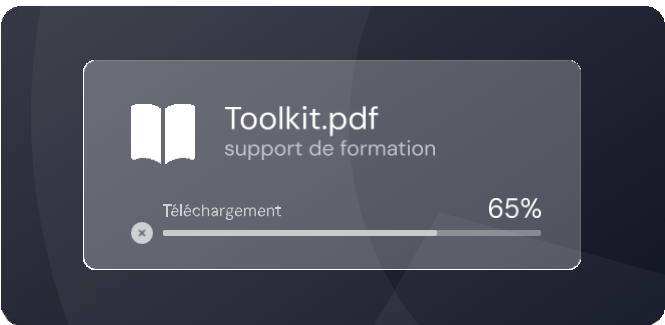
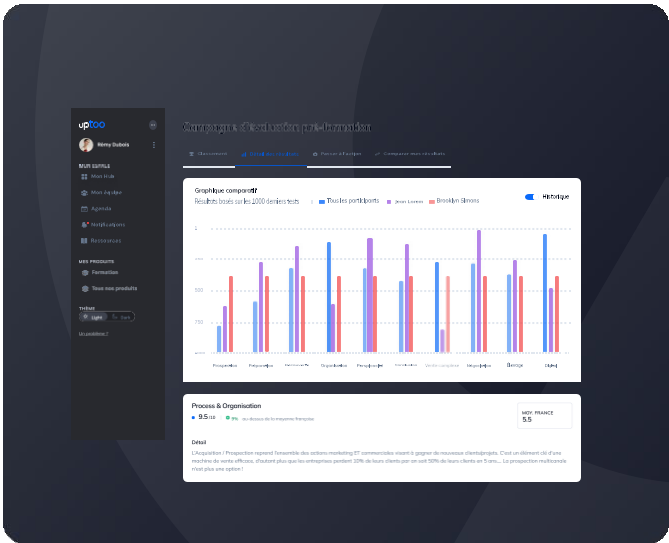
Motivation

Suivi client

Organisation

Digital

Vous obtenez un bilan exhaustif des résultats de vos commerciaux sur l'ensemble des compétences, leur classement par rapport au marché et leurs forces et faiblesses.



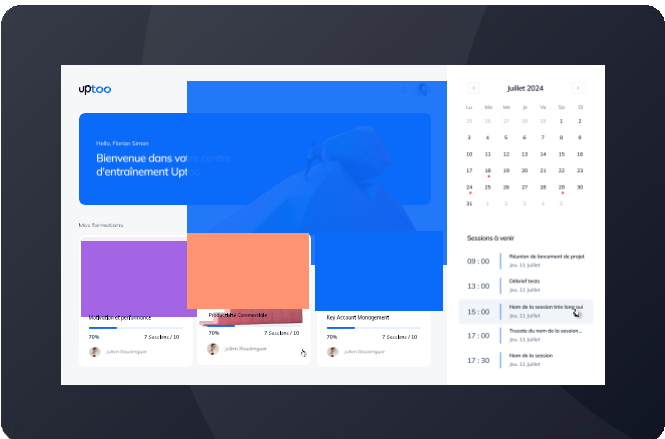
Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

Outils, méthodes et process co-construit par les stagiaires avec le formateur lors de l'action de formation.

Engagements & ROI

Chaque formation commence par la sélection des KPI que vos commerciaux souhaitent améliorer, avec des objectifs clairs et mesurables. Ensuite, un suivi rigoureux permet d'évaluer les engagements et les progrès réalisés. Profitez d'un suivi personnalisé pour obtenir des résultats concrets et un retour sur investissement rapide.

Engagements & ROI des équipes				
Prévisions : le 01/06/2023				
Augmenter le nombre d'appels passés		Augmenter le temps hebdomadaire dédié à la prospection		Augmenter mon taux de conversion des leads
Nb. d'appels - Point de départ	Nb. d'appels - Objectif	Nb. d'appels - Résultat		
Stagiaires 63 / semaine	Client 60 / semaine	Stagiaires 88 / semaine	Client 80 / semaine	Stagiaires 96 / semaine
Stagiaire	Performance de base	Engagement	Engagement réel	
Laure Blotissot laure.blotissot@example.com	10	12	14	+ 4
Darlene Robertson darlene.r@example.com	8	14	13	+ 4
Guy Hawkins guy.h@example.com	10	12	13	+ 2
Ralph Edwards ralph.e@example.com	7	12	12	+ 5
Brooklyn Simmons brooklyn.s@example.com	8	12	12	+ 4
Jane Cooper jane.c@example.com	9	10	12	+ 3
Savannah Nguyen savannah.n@example.com	4	7	8	+ 4
Arlene McCoy arlene.m@example.com	7	9	12	+ 5



Entraînement en ligne : une plateforme intuitive et ludique pour progresser rapidement

13 séances d'entraînement pour vous donner les 5 clés pour signer plus de nouveaux clients : la méthode, les outils, le rythme, le mental et l'entraînement.

Point forts du programme ?

- +5% de closing additionnel en 1 mois
- Un check list personnalisée de préparation de RDV
- Co-construction de la matrice BEBEDC

Objectifs de la formation



Dédramatiser l'exercice
de la vente à distance



S'appuyer sur des
méthodes et des outils
pour prendre confiance
et monter en puissance



Construire des routines
et des règles du jeu
claires pour réussir en
négociation à distance

Pré-requis

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis
- Cette formation est tout public : tous les profils commerciaux BtoB (Ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, responsables commerciaux, grands comptes...)
- Cette formation est adaptée à tous les niveaux, tous les cycles de vente et tous les secteurs



Tous niveaux



Tous secteurs



Toutes activités



Distance ou présentiel