

Vente par Intermédiaire

Dynamiser efficacement les réseaux de distribution pour exploiter pleinement leur potentiel.



Pourquoi choisir le programme vente indirecte ?

- 1 Parce que les challenges commerciaux que vous rencontrez avec vos distributeurs sont spécifiques, et que vos commerciaux doivent être à la hauteur face à des acheteurs de mieux en mieux formés.
- 2 Parce que la plupart de vos commerciaux quoi qu'ils en disent, ne savent toujours pas qualifier un besoin correctement, parlent trop, présument trop et n'écoutent pas assez.
- 3 Parce que vous savez que chez vos meilleurs commerciaux, ce sont des basiques qui font 80% de la réussite, et qui méritent d'être assimilés une fois pour toutes par vos autres vendeurs.
- 4 Parce qu'il est difficile de faire progresser ses profils commerciaux et qu'Uptoo vous propose de le faire pour vous, avec un programme outillé et immédiatement applicable par vos équipes.



+24%

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 booster vos commerciaux dans l'animation de leurs réseaux !

Session 1 - Mettre de l'impact dans chaque visite



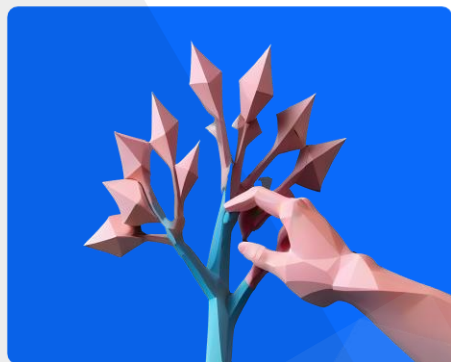
L'entraînement

- Cartographier et prioriser ses cibles - Importance du Top 100.
- Préparation : se fixer des objectifs et définir les moyens de les atteindre.
- Les 7 étapes pour structurer ses visites et booster son efficacité commerciale.
- Travailler son pitch, sa posture et ses routines pour ouvrir de nouvelles portes.

Co-construction

- Cadrer son entretien avec la Méthode OPA : Objectif / Plan / Accord.
- Construire et maîtriser son "Elevator Pitch".
- Co-construction de la matrice de qualification Columbo.

Session 2 - Remonter aux enjeux



L'entraînement

- Créer un climat propice et réunir les conditions d'une écoute active.
- Comprendre le besoin ne suffit pas : savoir remonter aux enjeux, comprendre les contextes et les processus de décision.

Mises en situation

- Construire ensemble votre **trame de questionnaire personnalisée** et de conduite d'entretien de vente pour ne rien rater jusqu'au closing - méthode SIMAC.
- Situation / Idées / Mécanismes / Avantages / Conclusion.
- **Convaincre avec le CABP** : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices / Preuves.

Session 3 - Passer d'enquêteur à vendeur



L'entraînement

- **Vendre de la valeur** pour se faire acheter sa solution et non la vendre.
- **Faire des objections clients un levier business efficace** avec la méthode CRAC.
- Obtenir des **contreparties** avec la méthode DEAL.
- **Personnaliser son argumentaire** pour faire mouche avec le SONCAS.
- La défense du prix : **les règles de base pour ne perdre ni l'affaire ni la face**

Mise en situation

- Travailler l'agilité de vos vendeurs face aux différents types d'acheteurs qu'ils rencontrent (profils type SONCAS) : Sécurité / Orgueil / Nouveauté / Confort / Argent / Sympathie.



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

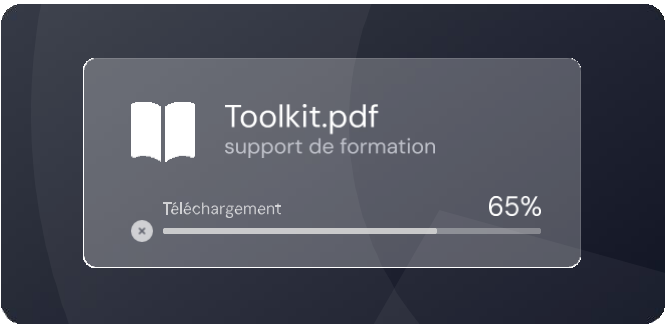
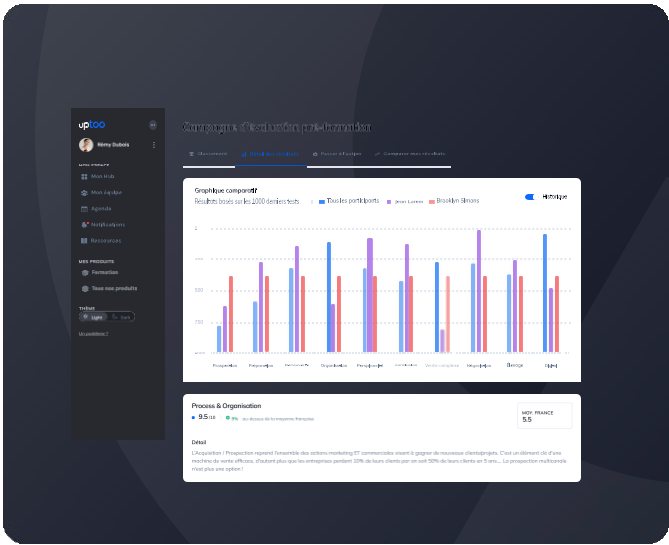
Motivation

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.

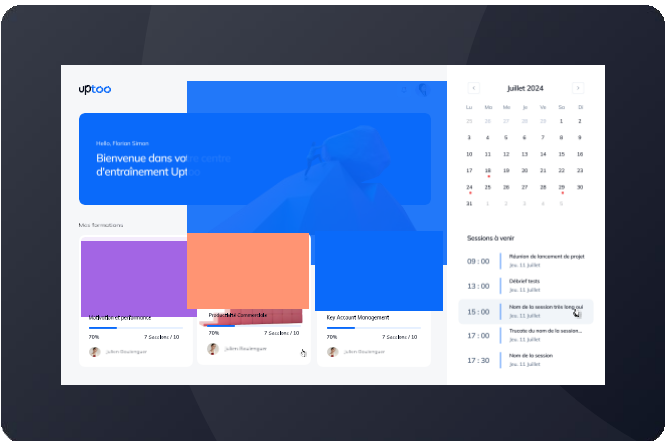
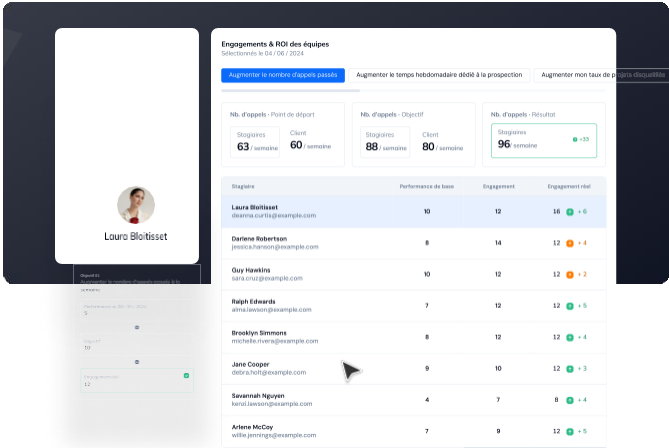


Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

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.



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 vendeurs en GSB / GMS / GSS
- 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