



COMMUNIQUEZ  
PARFAITEMENT  
À DISTANCE !

**Public :**

Conseillers commerciaux

**Prérequis :**

Etre équipé d'un ordinateur connecté à internet avec caméra et haut-parleur

**Durée de la formation :**

14 heures

**Accessibilité aux personnes en situation de handicap :**

Possibilités d'adaptation des moyens de la prestation en fonction de la situation de handicap.

Prendre contact avec Jean-René Levy

[jean-rene.levy@j3r-conseil.com](mailto:jean-rene.levy@j3r-conseil.com)

**Indicateurs sur la formation :**

1 session de formation a été réalisée depuis 2021.

9 personnes ont participé à cette session de formation.

La note de satisfaction est de 8.3 sur 10.

100 % des stagiaires ont terminé la formation.

**Assistance pédagogique et technique :**

Check connexion quelques jours à l'avance

Ouverture de la salle 15 minutes avant le démarrage de la formation

Réponse à vos mails et messages téléphoniques sous 24h

**INTRODUCTION :**

Pour développer la vente à distance, solution de plus en plus sélectionnées par les clients en BtoB et BtoC

**OBJECTIFS DE LA FORMATION :**

- Connaitre et maîtriser les différentes phases de vente
- Identifier et valider systématiquement avec le prospect la prochaine étape
- Utiliser les médias appropriés, et de manière adéquate
  - Téléphone
  - Mail
  - Texto ou Whatsapp
  - Visio
- Entraîner les participants
  - Mises en situation sur des cas sélectionnés par avance
  - Coaching d'appels tel
  - Savoir traiter les objections
- Intégrer le CRM
  - Bien documenter tous les contacts
  - Systématiser la date du prochain contact
- Renforcer l'efficacité commerciale par la qualité du contact
  - Claire et intègre
  - A l'écoute du client
  - Transparente

**MÉTHODES & TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES UTILISÉES :**

- Mises en situation sur des cas sélectionnés par avance
- Coaching d'appels téléphoniques

## Conception de la formation :

Suite à votre accord sur la formation, J3R est en mesure de la concevoir et de la déployer en 6 semaines.

## Tarif :

Contactez J3R.



## MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Auto-évaluation de positionnement en début de formation
  - 1, 2 ou 3 : compétences non acquises
  - 4 ou 5 : compétences en voie d'acquisition
  - 6, 7 ou 8 : compétences acquises
  - 9 ou 10 : compétences maîtrisées
- Auto-évaluation d'apprentissage en fin de formation avec même échelle de notation
- Évaluation de satisfaction



## MODALITÉS DE LA FORMATION :

- En intra-entreprises
- Session collective intégrant 6 à 8 participants
- Réalisée en distanciel.

### Visio introductive 30 mn (J-15)

- Présenter le parcours
- Donner envie de participer
- Sélectionner des cas à travailler durant la formation

Evaluation de positionnement en début de formation

### 2 jours

#### Introduction

#### Étapes de la vente

- Se mettre en position client → enseignements sur posture
- Quizz Kahoot sur les étapes de la vente et leurs objectifs

#### Mise en situation

- Pour chaque étape de la vente
- Apports théoriques en debrief des mises en situation

Compléments mail, texto, WhatsApp

Coaching sur appels réels

Conclusion J1

Animation ludique pour revisiter enseignements de la veille

Entraînement/ mise en situations

Traitement des objections

Coaching sur appels réels avec monitoring résultats

Coaching sur appels réels avec monitoring résultats

Coaching sur appels réels avec monitoring résultats

Bilan et plan d'actions

Evaluation d'apprentissage en fin de formation

Enquête de satisfaction



Pour toute information complémentaire, contactez-nous à : [jrl@j3r-conseil.com](mailto:jrl@j3r-conseil.com)