

COMMENT MANAGER DES COMMERCIAUX EN TELETRAVAIL

● DURÉE : 6 HEURES ●

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Public
Dirigeants, commerciaux,
commerciaux B2B, marketing

Prérequis
Activité B2B

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A la fin de la formation, vous serez capables de :

- Réorganiser vos équipes commerciales B2B pour profiter pleinement des avantages de la vente en visio
- Structurer le travail de vos équipes
- Déployer de nouvelles techniques de vente B2B pour accélérer le cycle de vente et le coût d'acquisition
- Gagner en réactivité commerciale par rapport à vos concurrents

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

- Les nouveaux comportements des acheteurs & décideurs B2B
- Les craintes des équipes en télétravail
- L'organisation des tâches d'une équipe commerciale en situation de télétravail
- Faire comprendre les avantages de la visio pour la vente B2B
- Comment aider vos commerciaux lors de leurs RV en visio-conférences ? Le concept de « stand-by management »
- Comment optimiser le matériel vidéo de vos commerciaux ?
- La prospection en visio : Exemples de processus (rappel sur le Social Selling)
- Quels contenus vidéos faut-il enregistrer & mettre à disposition de vos commerciaux pour les aider à vendre ?
- Comment impliquer les experts de votre entreprise pour aider vos commerciaux à mieux vendre ?
- Quelle stratégie de collecte de témoignages de clients ambassadeurs à travers un écran
- Les outils digitaux de productivité pour votre équipe commerciale
- Plan d'action commercial en visio-vente

ORGANISATION

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation

