

# COMMENT VENDRE EN B2B A TRAVERS UN ECRAN ?

● DURÉE : 6 HEURES ●

## A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

**Public**  
Dirigeants, commerciaux,  
marketing

**Prérequis**  
Activité B2B

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

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

- Mener des RV commerciaux distanciels en profitant pleinement des avantages de la visio
- Gagner en réactivité commerciale, à l'aide des meilleurs outils de facilitation commerciale B2B
- Déployer une stratégie de visio-vente pour vous-même, ou pour votre équipe

## CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

- Les nouveaux comportements des acheteurs & décideurs B2B
- La vente conversationnelle & le social selling
- Les avantages de la visio pour la vente B2B
- Comment avoir de l'impact face aux écrans : Comment se préparer ?
- Comment optimiser son matériel
- La prospection en visio : Exemples de processus (rappel sur le Social Selling)
- Comment devenir le commercial le plus accessible ? Les outils de prise de RV
- Comment exploiter au mieux le fait de regarder le même écran que le décideur (partage d'écran)
- Les vidéos enregistrées à l'avance, pour quelles occasions ?
- Comment toucher tous les décideurs d'un projet (même s'ils ne sont pas devant leur écran) ?
- Gagner du temps en se préparant pour à tous les scénarios de vente
- Devant un écran, vous n'êtes pas seul. Comment impliquer les experts de votre entreprise ?
- Faire intervenir vos clients ambassadeurs : les identifier, les motiver, les filmer
- Autres outils digitaux pour fluidifier les échanges
- 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 d'évaluation des résultats de la formation

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

