

# Formation **TECHNIQUES DE VENTE OMNICANAL**

## Préparation à la certification Technique de vente omnicanal



### Objectifs pédagogiques

La certification "Techniques de vente omnicanal" permet à un vendeur d'être capable de :

- Utiliser des outils numériques pour augmenter ses ventes en magasin comme à distance
- Utiliser des outils d'analyse connectés pour identifier sa cible et analyser son marché
- Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services



### Lieu et dates

E Learning.  
20H  
Tutorat  
Certification FORMAVAR



### Certification

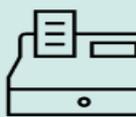
Technique de vente omnicanal



Nombre d'inscrits en **23**  
95

### Méthodologie

- Formation interactive.
- Vidéos de formation.
- Exercice d'entraînement.
- QUIZZ

### Tarif

Selon votre situation, une proposition commerciale vous sera éditée



### Public concerné

Professionnels de la vente qui souhaitent acquérir des compétences pouvant améliorer leur effectivité dans leur relation avec le client.



### Prérequis

- Navigateur web : Edge, Chrome, Firefox, Safari
- Système d'exploitation : Mac ou PC



### Contact

- Information, inscription ou devis sur mesure
- Assistance tout au long de la formation
- Tél : 09 77 29 70 51
- Mobile : 07 55 53 62 75
- mail : maformation@modulage.fr

### Accessibilité à tous :

Pas de déplacements nécessaires. Adressez-vous à nous en cas de handicap.

Formation accessible dès 14 jours après l'inscription respectant votre droit de rétractation - art. L221-18 du code de la Conso

Cette offre de formation est éligible à

**MON COMPTE FORMATION**

moncompteformation.gouv.fr



# Module 1 : La compréhension basique du processus de vente

- A. Quels sont les différents types de cycles de vente ?
- B. Vente en B2B ou B2C : modalités applicables par le vendeur et dispositions diverses
- C. Abordons les spécificités de la vente en B2B
- D. La vente en B2C : particularités
- E. Qu'est-ce-que la règle des 4 C dans l'univers de la vente ?
- F. Abordons le plan de vente et les 7 étapes de la vente incontournables pour atteindre vos objectifs
- G. Comment intéresser vos prospects et clients avec un elevator pitch commercial ?
- H. Qu'est-ce que l'effet de halo ? Comment l'utiliser dans la démarche commerciale et quels sont ses avantages ?
  - I. Qu'est-ce que le Customer Centric Selling ?
  - J. Parlons de l'omnicanalité et de son impact dans l'organisation commerciale
- K. Quels sont les motivations et les freins à l'achat des clients ?
- L. Adoptez la vente attitude
- M. 10 conseils pour pratiquer l'écoute active
- N. Quelle qualité et quelles conditions pour finaliser une vente ?
- O. Et si, dans le business, l'empathie était la principale compétence ? A quoi sert-elle ?

## Module 2 : La prospection et la découverte client

- A. Les 4 étapes indispensables de la prospection client
- B. 5 règles d'or pour mener sa prospection à la réussite
- C. 6 étapes clés pour une prospection commerciale digitale efficace
- D. Quelles sont les techniques de prospection commerciale efficaces ?
- E. La prospection commerciale par recommandation
- F. Phase de découverte : oubliez vos a priori !
- G. Besoins clients ... Pas d'erreurs d'interprétation
- H. L'art du Storytelling ou comment raconter une histoire qui fait vendre !
  - I. Méthode QQQQCP : sachez utiliser les bonnes questions pour la découverte des besoins de vos clients
- J. Comment prospecter et vendre par téléphone ?
- K. Prospection commerciale : quelles sont les meilleures pratiques pour conclure une vente avec un prospect difficile ?  
Comment éveiller l'intérêt qui semble indifférent ?
- L. Comment réussir un plan de découverte et ainsi améliorer ses ventes ?
- M. Quiz de module

## Module 3 : Le marketing d'avant-vente

- A. Le bouche-à-oreille
- B. Les fondamentaux d'une recommandation réussie
- C. Découvrez nos (13) conseils pour faire de votre salon professionnel une vitrine accueillante
- D. Quelle stratégie marketing pour vendre en B2C : quelles sont les bonnes pratiques du moment ?
- E. Qu'est-ce que l'UX ?
- F. Les différents outils de communication
- G. Comprendre son environnement de vente
- H. Comprendre les différents supports de vente et leurs Impacts
  - I. Comprendre Google Analytics et les reportings
  - J. Comprendre LinkedIn et les reportings
- K. Construire sa E-réputation sur LinkedIn
- L. Comment traiter les données pour améliorer le processus de vente
- M. Répondre aux avis positifs et négatifs de Google

# Module 4 : Les techniques de vente

- A. Comment bien préparer son premier rendez-vous commercial ?
- B. Qu'est-ce-que la règle des 4 x 20 pour bien débiter un entretien commercial ?
- C. Quelles sont les techniques de questionnement à maîtriser pour mener à bien son entretien de vente ?
- D. Comment reformuler ?
- E. Qu'est-ce qu'un bon argumentaire commercial ?
- F. Comment réussir sa vente en 10 étapes ?
- G. Quels outils pour mieux vendre ?
- H. 3 conseils pour doper vos ventes
  - I. Quelles sont les meilleures techniques de vente du moment ?
  - J. Comment mieux vendre ?
- K. Conclure une vente : 13 règles d'or conclure une vente
- L. Conclure une vente : 10 techniques qui fonctionnent !
- M. Techniques de vente en magasin, comment augmenter son chiffre d'affaires ?
- N. Quels sont les 8 freins à l'achat les plus couramment rencontrés ?
- O. Qu'est-ce qu'un mobile d'achat appelé aussi motivation d'achat ? Et comment décrypter les motivations d'achat de vos clients ?
- P. Qu'est-ce que la méthode de vente SIMAC utilisée par la force de vente de nombreux grands groupes internationaux ?
- Q. Entrepreneurs, découvrez les 6 meilleures techniques de ventes pour vous aider à faire décoller votre business

## Module 5 : La prospection téléphonique

- A. Découvrez 7 astuces pour améliorer vos ventes par téléphone
- B. Comment booster votre performance en télévente ?
- C. Comment dépasser vos propres freins et mener votre téléprospection avec succès ?
- D. Vendre à un client par téléphone : voici quelques astuces pour améliorer votre technique d'approche
- E. Téléprospection : des erreurs à éviter ? Absolument !
- F. Comment augmenter vos prises de rendez-vous en téléprospection ?
- G. Script ou guide d'entretien téléphonique : l'indispensable préparation pour ne pas déjouer les barrières lors de vos campagnes de télémarketing
- H. Script téléphonique pour vos actions de prospection téléphonique : existe-t-il une méthode parfaite ?
- I. Nos conseils pour vous aider à réaliser des scripts d'appel efficaces pour atteindre vos objectifs

# Module 6 : La négociation

- A. Quelques exemples d'argumentation et de traitement des objections fréquentes
- B. Négocier et défendre ses marges
- C. Déjouer les pièges des acheteurs dans les négociations difficiles
- D. Comment débloquer une vente ?
- E. Les 5 erreurs à ne pas commettre en négociation commerciale
- F. 7 techniques pour réussir ses négociations commerciales
- G. Techniques de Closing : remportez vos deals grâce au traitement des objections de vos prospects
- H. Comment répondre aux objections commerciales les plus fréquemment rencontrées ?
- I. Comment gérer les objections clients ?