



Public :
Conseillers commerciaux

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

Durée de la formation :
16 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

Indicateurs sur la formation :
29 sessions de formation au total ont été réalisées depuis 2020.
193 personnes ont participé à ces sessions de formation.
La note de satisfaction est de 9.4 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 :

Redynamiser l'activité en dépit des contraintes sanitaires.



OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Booster l'activité alors que le trafic en point de vente s'est encore érodé avec la crise sanitaire
 - Faire venir les clients en point de vente
 - Proposer aux clients des RV en visio quand ils ne peuvent pas ou ne souhaitent pas vous recevoir ou se rendre dans vos locaux
- Renforcer l'efficacité commerciale des équipes en prospection, au téléphone et en visio
 - Savoir susciter l'intérêt pour le client
 - Prendre RV en concession ou par vidéo conférence pour étudier le projet de changement de véhicule
 - Bien utiliser le CRM



MÉTHODES & TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES UTILISÉES :

- Coaching d'appels sortants
- Majorité du temps consacrée à la pratique pour une appropriation durable: mises en situation ou appels clients
- Les participants travaillent en binômes, chacun appelant à tour de rôle et écoutant l'autre pour donner son feedback
- Monitoring des résultats (taux de contact, RV...)
- La formation est dispensée en visio et permet de:
 - Dispatcher aux moments souhaités les participants en petites salles virtuelles
 - Ecouter et coacher les binômes de participants par le formateur qui navigue de salle en salle
- Mise en situation d'entretiens vidéo de vente avec des clients

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.

Modalité d'accès à la formation :

Aucune.

Tarif :

Contactez J3R.



MÉTHODES & TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES UTILISÉES (SUITE) :

- Saynète surprise d'un comédien incarnant un client pour faire travailler de manière ludique les vendeurs sur cette approche
- Enseignement sur la manière d'adapter chacune des étapes de vente
- Adaptation du process de vente à la vente en visio
- Remis participant avec apports incrémentés au fur et à mesure de la formation



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
- Modul Rapid Learning
- Session collective intégrant 6 à 8 participants
- Réalisée en distanciel.

AVANT

4 capsules de contenu (vidéo et questions) envoyées chaque jour la semaine avant la formation pour

- Commencer à immerger de manière ludique les participants dans le sujet
- personnaliser la formation avec leurs réponses.



Quel est votre objectif quand vous appelez le client ?

Répondre en

FORMATION



APRÈS (options)

Coaching chefs des ventes
2 session d'une heure à un mois d'intervalle avec observation du CDV en train de coacher un vendeur qui fait des appels tel ou visio, debrief, apports et plan d'actions

Piqûres de rappel vendeurs
en sessions d'une demi-journée avec 4 vendeurs pour les entraîner et entretenir le niveau de performance et qualité sur les appels.



Pour toute information complémentaire, contactez-nous à : jrl@j3r-conseil.com

Édition du 8 juillet 2024