

# Chaîne immersive - Ventes

by Reality Academy

Formation pratique - 0,5j - 01h30 - Réf. 8AL

Prix : 95 € H.T.

NEW

Boostez la performance de vos commerciaux avec des mises en situation de vente réalistes à 360°. Vivez le quotidien d'un vendeur et développez les bonnes pratiques grâce à notre pédagogie active. Engagez vos commerciaux dans une formation ludique et innovante.

## Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ "Organiser un rendez-vous de prospection et analyser les besoins du client afin d'adapter son argumentaire commercial.
- ✓ Identifier les motivations d'achat et traiter les objections avec des techniques de communication adaptées.
- ✓ Détecter les opportunités de vente additionnelle pour maximiser la satisfaction client et la performance commerciale.
- ✓ Conduire efficacement un entretien de vente en visioconférence, renforcer son impact à distance et optimiser le suivi client.
- ✓ Gérer les situations de tension en reconnaissant les profils de clients difficiles, maîtriser ses émotions et adopter une posture assertive pour transformer l'échange en réussite commerciale.

## PARTICIPANTS

## PRÉREQUIS

## COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## Méthodes et moyens pédagogiques

### Activités digitales

Les formations By Reality Academy sont immersives et interactives. L'apprentissage par la pratique est un outil de montée en compétences puissant : En immersion dans une classe virtuelle, l'apprenant sélectionne sa formation et plonge dans le scénario. Il vit une situation, prend une décision à la 1ère personne et en vit les conséquences directes.

### Tutorat

L'option tutorat propose un accompagnement personnalisé par un formateur référent ORSYS, expert du domaine. Adapté aux besoins, aux capacités et au rythme de chaque apprenant, ce tutorat combine un suivi asynchrone (corrections personnalisées d'exercices, échanges illimités par message...) et des échanges synchrones individuels. Bénéfice : une meilleure compréhension, le développement des compétences et un engagement durable dans la formation.

### Pédagogie et pratique

Bénéficiez des conseils et des retours d'expériences des meilleurs experts. Découvrez leurs astuces et les raisons de leurs succès au travers de témoignages concrets. Les apprenants participent à un exercice de découverte active pour compléter et/ou renforcer les apports notionnels de l'expert et bénéficier d'un retour adapté en fonction de leur réponse. Durant chaque cours, découvrez des cas opérationnels réalisés par des experts pour aider les apprenants à mettre en pratique ce qu'ils viennent d'apprendre. Retrouvez une fiche synthèse complète et efficace ! Chaque apprenant pourra conserver une trace écrite de ce qu'il a appris et des conseils qu'il a reçus.

## Programme de la formation

### 1 Mener un RDV commercial

#### Activités digitales

Enjeu : Un rendez-vous de prospection bien structuré maximise les chances de conversion. Une approche stratégique permet de convaincre et de transformer un prospect en client. Ce que je vis : En immersion dans un rendez-vous client, vous apprenez à structurer votre échange, à analyser les besoins de votre prospect et à conclure avec impact.

### 2 Négocier et traiter les objections

#### Activités digitales

Enjeu : Une objection ne signifie pas un refus, mais une opportunité d'adapter son discours et de mieux répondre aux attentes du client. Savoir y faire face est clé pour conclure une vente. Ce que je vis : Face à différents types d'objections en rendez-vous, vous apprenez à les anticiper, à répondre avec justesse et à identifier les opportunités de ventes additionnelles.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

### ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse [psh-accueil@orsys.fr](mailto:psh-accueil@orsys.fr).

### 3 Convaincre en visio

#### Activités digitales

Enjeu : Avec la digitalisation, les rendez-vous commerciaux en visio sont devenus incontournables. Adapter ses méthodes permet de maintenir une relation impactante malgré la distance. Ce que je vis : Vous vous entraînez à animer un rendez-vous en visio, à capter l'attention de votre prospect et à structurer vos échanges pour conclure efficacement.

### 4 Gérer les clients difficiles

#### Activités digitales

Enjeu : Face à un client difficile, il est essentiel de garder son calme et d'adopter une posture assertive pour mener le rendez-vous à une issue favorable. Ce que je vis : Vous faites face à des clients exigeants, sceptiques ou agressifs et apprenez à gérer la situation avec maîtrise et assertivité pour préserver la relation commerciale.