

Opleiding : Workshop: Succesvolle verkoopgesprekken op afstand

ondersteuning via videoconferenties en verkoopvergaderingen

Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. RCD

Prijs : 1280 € V.B.

Qu'il s'agisse d'un rendez-vous de prospection, de vente ou d'une soutenance, la réussite d'un rendez-vous commercial "à distance" s'appuie sur une méthodologie précise et la mobilisation de savoir-être spécifiques. Quelles techniques d'organisation et de préparation mettre en œuvre ? Comment structurer, rythmer un entretien participatif sans perdre de vue ses objectifs ? Quelles approches de communication privilégier pour valoriser son offre ? Comment rester maître du temps et conclure de façon constructive ? Deux jours d'ateliers pour expérimenter et adopter les bonnes pratiques.



Pedagogische doelstellingen

Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:

- ✓ Intégrer les spécificités de l'animation à distance dans sa préparation
- ✓ S'appuyer sur le storytelling pour dynamiser sa présentation
- ✓ Impliquer son auditoire par sa posture et sa communication
- ✓ Détecter et gérer les oppositions et les objections

Doelgroep

Commerciaux et technico-commerciaux.

Voorafgaande vereisten

B 2 B verkoopervaring vereist. Goede kennis van de grondbeginselen van verkooptechnieken.

DEELNEMERS

Commerciaux et technico-commerciaux.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

B 2 B verkoopervaring vereist. Goede kennis van de grondbeginselen van verkooptechnieken.

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakkennis als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ...

De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Atelier : tout au long de l'atelier, les participants construisent leur plan d'action opérationnel et leur kit d'animation de rendez-vous commercial à distance.

Leer methodes

Pédagogie participative. Ateliers et suivis de l'analyse avec retours du formateur. Construction étape par étape d'une approche opérationnelle.

Opleidingsprogramma

1 De scène zetten en de juiste vragen stellen

- Een afspraak op afstand maken: wanneer, waarom en hoe.
- Identifier les enjeux pour l'entreprise, pour soi et le client.
- Identifier et écouter ses ressentis.

Praktisch werk

Atelier collectif : apprendre des échecs et des succès, identifier les spécificités, avantages et risques du distanciel (en groupe). Réflexion individuelle : connaître ses forces, ses zones d'inconforts et ses freins dans ce style d'animation. Apprendre à s'appuyer sur ses forces

2 Je verkooppresentatie voorbereiden en structureren in een vergadering op afstand

- Identifier les profils et les attentes de ses interlocuteurs.
- Adapter sa préparation aux enjeux de la réunion : fixer les objectifs.
- Choisir les messages clés à développer.
- Structurer sa présentation : contenu, enchaînement, temps imparti.
- Utiliser le storytelling pour se démarquer.

Praktisch werk

Atelier collectif : à partir d'exemples proposés et de situations vécues, identifier auditoire, message, envie ou besoin d'entendre. Réflexion individuelle sur le contexte des rendez-vous : sélectionner les informations pertinentes en fonction de la cible (matrice SWOT), construire sa trame de présentation, intégrer la gestion du temps, concevoir le storytelling (préparer son pitch, raconter son offre).

3 Impulser la dynamique de la réunion à distance

- Presenteer je berichten op een manier die indruk maakt.
- Adopter les bonnes postures.
- Incarner ce que l'on présente.

Praktisch werk

Mises en situation sur des exemples concrets de rendez-vous : ouvrir et conclure avec impact. Mises en situation avec le pitch. Incarner sa présentation : entraînement sur la posture, rythme, voix. Installer la confiance et créer du lien : entraînement à l'écoute active et au questionnement.

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

4 Engager le client dans la construction du partenariat

- Rendre la réunion participative : fond et forme.
- Rester maître du temps.
- Identifier et gérer les objections.
- Engager le client et conclure l'achat ou le partenariat.

Praktisch werk

Mises en situation sur des exemples concrets de rendez-vous : instaurer un cadre favorable et participatif. Impliquer et laisser l'espace à chaque participant de la réunion. Identifier alliés et opposants. Aller "chercher" ceux qui décrochent. Détecter les objections sous-jacentes : verbal/non verbal. Identifier les étapes de la conclusion et les phrases clés pour engager et valider l'accord.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026 : 12 maa., 11 juni, 1 okt.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 4 juni, 24 sep.