

FORMATION **COMMERCE VN/VO**
VENDRE À DISTANCE

[8 H 30] 500 € H.T.*

MIX FORMATION



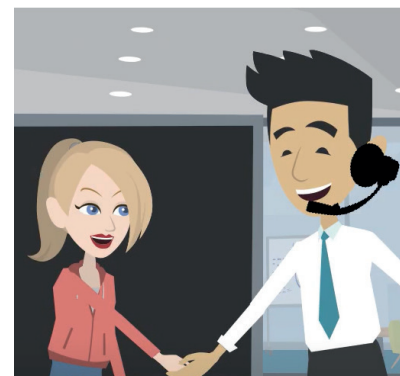
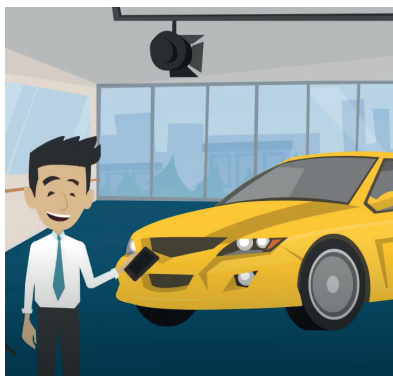
1 ACHETEUR SUR 2
fait une demande
d'informations en ligne.



DE PLUS EN PLUS DE CLIENTS
sont réceptifs aux relations
commerciales à distance.



VERS LE 100 % EN LIGNE
Un parcours client digital
complémentaire au processus
d'achat physique.

MAÎTRISEZ LA VISIOCONFÉRENCE**Nouvelle façon de communiquer**

La **visioconférence** est devenue, depuis la crise sanitaire, **un outil de communication plébiscité par les clients**.

Les conseillers commerciaux ont intérêt à adapter leur approche commerciale.

La visio-conférence constitue en effet **une alternative intéressante aux face à face**, aux rendez-vous téléphoniques et aux échanges par mail.

Il est important de **maîtriser les spécificités de la vente à distance** pour miser sur la **combinaison des deux formats, physique et digital**.

POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES**PUBLIC**

Conseiller commercial,
responsable d'agence.

PRÉREQUIS

Socle de compétences
de base.

BÉNÉFICES

Une bonne maîtrise
de la visioconférence
par les commerciaux pour gagner
de nouveaux clients.

POINTS CLÉS DE LA FORMATION [11606 - 8H30]

CLASSES VIRTUELLES [4 x 1H30]

- La prise de contact en visioconférence avec un client
- La découverte des besoins et la présentation d'un véhicule à distance
- L'estimation de reprise et la présentation d'une offre à distance
- La conclusion de la vente

TRAVAUX INTERSESSIONS [2H30]

- Visualiser les tutoriels et utiliser les fonctionnalités de base sur TEAMS, MEET, ZOOM et SKYPE
- Réaliser un entretien en visio avec un client (découverte des besoins et présentation d'un véhicule à distance)
- Réaliser des estimations de reprise et des présentations d'offres commerciales à distance

NIVEAU **1** **2** **3**

LES PLUS DU GNFA



PLUS DE 350 FORMATEURS

et intervenants en technique et en tertiaire.



PLUS DE 45 ANS D'EXPERTISE

au développement des compétences des professionnels de l'automobile.



PLUS DE 60 000 PROFESSIONNELS

formés en 2018 sur des activités techniques et tertiaires.



MAÎTRISE

Des experts métiers, spécialisés dans leur domaine de compétence, ayant exercé des fonctions techniques ou tertiaires dans le secteur.

MÉTHODE

Une pédagogie axée sur l'acquisition de compétences directement applicables en situation de travail. Des méthodes variées et innovantes.

MOYENS

Des centres sur toute la France avec ateliers et showrooms, + de 160 salles connectées, + de 1500 portables et tablettes.

CONTACTEZ-NOUS

Toutes nos formations sont déclinables en inter et intra. Pour vous inscrire ou obtenir des informations supplémentaires, contactez votre conseiller.ère développement formation.



GNFA - 2020



GNFA-AUTO.FR



*Rapprochez-vous de votre OPCO pour connaître les modalités de prise en charge. Applicable au 1^{er} janvier 2020.