Ventes à distance en visioconference

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 2004395F — Mise à jour : 8 janvier 2026

Organisme responsable : **EVOLUTIS**

Présentation de la formation

Objectifs

- Comprendre l'intérêt de la vente en visioconférence
- Maitriser les étapes pour réussir
- Eviter les écueils pour pouvoir conclure
- Dérouler une vente avec fluidité
- Faire s'engager le client sur la signature de l'offre
- Acquérir les bonnes pratiques de la vente en visioconférence

Programme

Introduction : comment faire de la vente en visioconférence ?

- Différences entre vente par téléphone, en face à face et en visioconférence

- Vendre en visio ou présentiel : le séquencement de la démarche de vente
  - Les 3 phases clés de la vente
  - La 4 phase possible

Etape 1 : la prise de rendez-vous commercial en visioconférence
La préparation pour la prise de rendez-vous et les visios à venir
L'équipement informatique
Les étapes de l'appel

- Prendre contact
- Créer l'événement
- Susciter l'intérêt : l'alternative 3 branches
- Détecter et traiter les objections : méthode ACRE
- Evaluer le réel intérêt du prospect : la question d'évidence
- Connaitre le circuit de décision

Le verrouillage du RDV

- Inscrire le rdv dans l'agenda du client
- Limiter le taux de chute et s'assurer de la présence du client à la prochaine étape

Etape 2 : le recueil des besoins
La préparation

- La prévention des intrusions
- Le test en interne

Expliquer les règles du jeu
La communication verbale et non verbale

- Verbale et non verbale
- Les erreurs les plus fréquentes/les parades

La présentation FLASH de notre société

- Comment être percutant en 3 mn chrono !

La prise de contact

- Le tour de table

La découverte

- Prospecter par téléphone : découvrir les besoins pour faire parler
- Les techniques pour faire parler à distance

La reformulation

- Pourquoi est-elle indispensable ?
- Comment et quand la pratiquer ?

La prise de rdv pour la présentation de l'offre
L'envoi de l'offre par mail au client avant le rdv de présentation

- Dans quels cas
- Quand ?

Etape 3 : la proposition et le closing
La préparation

- Préparer une vente en visioconférence
- La construction de son offre commerciale à distance
    - La méthode CLAIRE

- Le choix des documents à montrer
    - La règle PSM

La proposition
L'argumentation

- Méthode CAP

Le traitement des objections : dissiper les craintes

- Les différents types d'objection
- Traitement des objections : méthode ACRE

La conclusion en télévente

- Moments favorables : le repérage des feux verts
- Techniques de conclusion pro active
- L'envoi des documents

La conduite à tenir en cas d'échec

- La question de confiance
- La planification d'un nouveau rdv

L’organisation et la planification

- Les actions immédiates à réaliser suite à l’appel

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Niveau de sortie

Sans niveau spécifique

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2167722S	À distance	—	01/01/2026	31/12/2026
2167723S	Présentiel	Plouër-sur-Rance	01/01/2026	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #2004395F