



FORMATION

LA VENTE À DISTANCE AVEC LA MÉTHODE 5E5S®

**VOICI LE PARCOURS 5E5S®, UNE APPROCHE COMPLÈTE ET EFFICACE
DU MÉTIER DE REPRÉSENTANT À DISTANCE.**

CONTENU DE LA FORMATION

- 4 modules en digital learning sur les meilleures pratiques en négociation
- 3 webinaires de 2 h en groupe de 8 personnes avec ateliers et exercices pour transposer les meilleures pratiques dans votre réalité
- 4 exercices individuels à l'aide de notre plateforme pédagogique
- 1 simulation de négociation avec dans le rôle de l'acheteur M. François Lequeb, un de nos experts

PUBLIC CIBLE

- Vos vendeurs ne peuvent plus aller voir les clients et prospects.
- Vous voulez continuer à parler avec vos clients par téléphone.
- Vous voulez continuer à entretenir et développer vos affaires.

OBJECTIFS

- Maîtriser les ressources nécessaires à une vente et une négociation réussies lors d'appels sortants et entrants
- Faire face à une pression quotidienne sur les prix et les délais
- Détecter les opportunités en matière de rebonds commerciaux et ventes additionnelles
- Résister aux situations de tension inhérentes à la vente sédentaire

Cette formation prend en compte la réalité du métier de représentant à distance. Souvent en première ligne, ce dernier doit composer avec de nombreuses sources de pression : objectifs, baisse de productivité, situations d'urgence, réclamations... La formation est conçue pour apporter des pistes concrètes en vue de développer ses ventes tout en maximisant le plaisir d'exercer ce rôle.

Le parcours aborde les facteurs clés du succès en situation de vente par téléphone en vue de capter l'intérêt, convaincre, engager, négocier... et ultimement, vendre.

Cette formation est développée et offerte par notre partenaire Halifax Consulting, leader mondial en formation en vente.

CONTACTEZ-NOUS POUR EN SAVOIR PLUS

1-855-501-3579
info@celsiussolutions.com
<https://youtu.be/DgHN0zRD2CE>