DIGITALISATION DE LA FORCE DE VENTE

PROGRAMME DE FORMATION
BUS37

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne souhaitant maîtriser les outils numériques pour améliorer l'efficacité de la force de vente.

PRÉ-REQUIS

Être en charge ou impliqué dans des activités commerciales nécessitant l'utilisation d'outils digitaux.

DURÉE

35 heures

TARIF INTER

3 750,00 €

TARIF INTRA

Nous consulter

MOYENS TECHNIQUES & PÉDAGOGIQUES

Support de cours, salle et équipement informatique mis à disposition. Plateforme de visioconférence pour les cours à distance. Evaluation des besoins en amont de la formation et adaptation du programme aux attentes. Alternance d'exercices pratiques corrigés, de questionnaires.

QUALIFICATION DES INTERVENANTS

Formateurs disposant d'une d'expérience minimum de 5 ans sur la thématique enseignée.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

Remise d'une attestation individuelle en fin de bilan. Cette attestation valide le niveau de progression et les acquis.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Contactez-nous pour étudier les adaptations nécessaires ou les solutions alternatives.

Délai minimum d'accès à la formation de 15 jours à partir de confirmation du financement.

OBJECTIFS

Préparer les vendeurs(euses) à la digitalisation de leurs activités.

PROGRAMME

MODULE 1 : LES FONDAMENTAUX DU COMMERCE CONNECTÉ

- Définition des enjeux
- Les différents canaux de distribution
- Les stratégies multi-canal, cross-canal et omni-canal

MODULE 2 : SAVOIR UTILISER ET MANIPULER LES TERMINAUX INFORMATIQUES

- Mettre en service les appareils d'un environnement informatique en identifiant leurs rôles afin de les utiliser
- Naviguer de façon optimisée dans une application en exploitant ses fonctionnalités afin d'atteindre l'objectif donné

MODULE 3 : FORMATION AUX OUTILS DIGITAUX D'AIDE À LA VENTE

- Consultation des références et des volumes (gestion des stocks)
- Réaliser des ventes additionnelles en réalisant des commandes en lignes (articles non présents ou taille manquante)
- Collecte de la data auprès des clients pour alimenter le CRM

MODULE 4 : UTILISATION DU PHYGITAL POUR BOOSTER SES VENTES

- Comment vendre des produits absents en magasin
- Traiter certaines objections et proposer des produits de substitution plus facilement
- Animation des vendeurs sur les ventes phygital
- Connaitre et pousser tous les produits de l'enseigne

MODULE 5 : LA RELATION CLIENT ET LA VENTE ÉMOTIONNELLE

- Comment faire vibrer et enchanter vos clients
- Développer la relation client grâce au CRM (scoring des clients, invitation ventes privées, réductions anniversaire, ...)
- La digitalisation au service du parcours client