

E-BOOST vos ventes

OBJECTIFS

Cette formation est destinée à vous fournir des informations, des méthodologies et des conseils utiles sur la vente digitale.

Ces connaissances vous permettent de créer et de saisir des opportunités commerciales de manière digitale. C'est clair que Teams ou Zoom ne pourront pas remplacer la chaleur du contact humain, l'intensité et la tri-dimensionnel qu'offre un contact en présentiel. Mais le contact digital permet de communiquer de façon plus approfondie et plus puissante que par e-mail ou par téléphone et d'avoir des entretiens commerciaux de façon plus rapide et moins coûteux qu'en présentiel.

RESUME

Catégorie:

- Développement personnel

Niveau:

Basique

Type de formation:

Formation en classe

Prix:

- Membre: € 550.00
- Non-membre: € 650.00
- Partner BZB: € 550.00
- Incompany: sur mesure, prix à la demande

PUBLIC

Cette formation s'adresse aux employés qui occupent (vont occuper) le poste de conseiller commercial dans des entreprises du secteur financier, telles que les banques, les entreprises et institutions d'investissement, les fonds de pension ou les compagnies d'assurance.

Le programme peut être suivi par différents groupes cibles :

- vous souhaitez renforcer vos capacités en matière de vente pour obtenir de meilleurs résultats ;
- vous occupez déjà un poste de commercial, par exemple en tant que chargé de relations, gestionnaire de comptes, banquier privé,...

CONNAISSANCE PRÉ-REQUIS

Formation de niveau de base : cette formation ne requiert aucune connaissance préalable et couvre la base du sujet.

PROGRAMME

CONTENU

- Penser et agir de façon commerciale: les éléments clés du succès dans la vente de produits et de services dans un contexte digital
- Des méthodes pour augmenter la force et la qualité de la communication. Comment développer des relations de confiance ?
- Quel canal de communication convient le mieux pour quel type de contenu ?
- Trucs et astuces
 - Motiver et rassurer un client pour obtenir un entretien digital?
 - Planifier, organiser, préparer, structurer, mener et animer un entretien digital
 - Réaliser ses objectifs commerciaux pendant un entretien digital
 - Optimiser le langage corporel et l'utilisation d'illustrations pendant l'entretien digital
 - Donner à l'entretien digital une dimension personnelle : la dynamique et l'interactivité
- Exercices avec feedback

Préparation des participants : Apportez deux messages commerciaux que vous souhaitez transmettre de façon digitale à vos clients ou prospects.

INFORMATIONS PRATIQUES

- **Durée :** 1 journée de formation (6 heures de formation)
- **Heures :** 09:00 à 17:00
- **Lieu :** Febelfin Academy : Phoenix building, Boulevard du Roi Albert II 19, 1210 Bruxelles

MÉTHODOLOGIE

Une « **Formation en classe** » se suit en groupe. Vous êtes présent avec les autres participants et le professeur à un moment convenu dans la même salle de cours. Il existe des possibilités d'interaction et de feed-back, tant des participants à l'enseignant qu'inversement. Le matériel didactique se compose comme base d'une présentation via la plateforme d'apprentissage MyFA, complétée de supports divers tels que syllabus numérique, présentation, extraits audiovisuels...

Matériel didactique : Présentation PowerPoint.