

PROGRAMME

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE

A DISTANCE

## Formation : les fondamentaux de la vente en CHR

Formation FOAD Durée 10 heures, en 5 modules de 2H00, réalisés à distance soit par visio, soit par des outils d'animation en ligne.

Public visé : les responsables commerciaux régionaux et chargés de clientèle

Pré-requis : aucun

Méthodes pédagogiques

- Jeux pédagogiques de sensibilisation
- Apport d'outils, méthodes et clés de lecture
- **Mise en application sur des situations concrètes et adaptée aux CHR et de ses enjeux.**

Les principes pédagogiques, suivi et évaluation

- 5 modules de formation de 2H00
- Ils tiendront compte des temps d'attention et de la situation à distance via le système de visio conférence utilisé. Des outils comme Klaxoon ou autre outils pédagogiques seront utilisés en intersession.
- Évaluation par les mises en situation, travail intersession et en fin de parcours.

Les objectifs pédagogiques

- Connaître et partager les étapes de Vente adaptées au métier du Distributeur CHR
- Savoir construire une démarche efficace et adaptée aux cibles clients de mon territoire
- Connaître, partager et savoir utiliser les techniques de ventes et d'efficacité de visite
- Savoir présenter le pitch et l'USP distributeur
- Savoir mener un entretien de vente et le conclure
- Intégrer le nouvel environnement Post Covid dans la démarche de vente.
- Connaître et savoir utiliser les différents médias pour prendre contact avec un prospect et donner confiance pour évaluer le potentiel de développement.



## Formation : Processus Prospection ou Comment développer son territoire commercial

Synopsis : Formation FOAD Durée 10H00, en 5 modules de 2H00, réalisés à distance soit par visio, soit par des outils d'animation en ligne, soit au téléphone



Durée de formation :  
10 heures cumulées

Étapes	Contenus	Modalité pédagogique
<b>Module 1</b>	Introduction, objectifs et principes de fonctionnement de la formation. Rappel des fondamentaux de la communication Situer les enjeux dans le cadre du développement du métier de distributeur. Les forces des distributeurs sur le marché CHR	Introduction. Visio avec jeu interactif, apport méthode.
<b>Module 2</b>	Les fondamentaux de la vente Les techniques de vente utilisables, évaluation des points forts et freins des participants, adaptations en fonction des cibles.	Visio avec jeu interactif Mise en situation individuelle et apport méthode
<b>Module 3</b>	Réaliser et développer l'efficacité de l'entretien de vente du premier contact et d'une visite PDV Les 5 temps : préparation visite Client / première impression / découverte du client : / <b>proposition argumentée, traitement des objections / conclusion.</b>	Connaitre et partager les bonnes pratiques, établir un socle de techniques incontournables
<b>Module 4</b>	Savoir vendre Ses différences de distributeurs indépendants, les bénéfices pour le client et le services d'accompagnement . Intégrer l'environnement Post Covid, faire sauter les freins,	Alternance application concrète et entraînement aux étapes clés du rdv Client CHR
<b>Module 5</b>	Simulation d'une action individuelle de vente , Apport méthode complémentaire selon les acquis individuels évalués Conclusion, Evaluation, Engagement individuel et collectif sur les applications et actions post formation	Alternance application concrète et entraînement aux étapes clés ; Conclusion Évaluation en ligne,

# Modalités

## Coût de la formation

- 320 € HT par participant (minimum 6 participants)
- Maximum 10 participants

Intervenant : Sophie LETUEIL

## Modalités d'inscription :

- Bulletin d'inscription à compléter
- Formation inter-entreprise :
  - Inscriptions possibles 8 jours avant la date de début de formation
- Formation intra-entreprise :
  - Le calendrier est à définir avec l'entreprise

## Accessibilité de nos formations :

- En tant qu'organisme de formation nous prenons la responsabilité d'adopter des pratiques non-discriminantes pour favoriser un égal accès aux savoirs pour tous.
- Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

## Organisme de Formation

ASSOCIATION FORMATION DE LA DISTRIBUTION/ DISTECH  
4 rue Silbermann  
67000 STRASBOURG

Secrétariat et Direction  
CAMPUS ARTEM  
90 rue du Sergent Blandan  
BP 70618  
54010 NANCY CEDEX  
Tél. 06.74.96.01.78  
n° d'existence 42670068767  
n° SIRET 409 982 527 00031  
n° TVA FR09 409 982 527 00031