

## Objectif professionnel visé

- Ce programme de formation a pour but que les apprenants développent leurs capacités à communiquer à distance avec leurs clients. Réussir à mener des négociations commerciales dans les meilleures conditions en utilisant les technologies digitales (E-conf/Visio) et en s'appuyant sur les réseaux sociaux

## Descriptif des sous-objectifs de la formation

- Réaliser un état des lieux digital
- Organiser un emploi du temps type
- S'approprier les outils digitaux de la relation à distance
- Élaborer une proposition attractive avec un support numérique
- Se préparer à un entretien réussi
- Mettre les Réseaux Sociaux au service de mon commerce

## Contenu du Programme d'action de formation

- Réaliser un état des lieux digital. Le stagiaire reçoit un lien par mail et complète le questionnaire
  - Compléter le questionnaire digital (Klaxoon) pour évaluer mon niveau de prise en main du digital
  - Lister les outils utilisés à ce jour
- Organiser un emploi du temps type
  - Les règles de productivité liées à la segmentation clients
  - Organiser son emploi du temps nouvelle version avec l'aide de l'agenda digital (segmentation de couleurs ; récurrence)
  - Déterminer un rythme de visite à distance et présenteielle
  - Établir des cibles et des objectifs de visites à distance
- S'approprier les outils digitaux de la relation à distance
  - Prise en main des fonctionnalités des outils de Visio à distance
  - Les règles d'or de l'e-conf (verbal et non-verbal)
  - Écrire un script type, fil rouge des échanges à distance
  - Développer les bons réflexes par des Mini sketches sur la découverte, la prise de contact, la négociation du nouveau mode de fonctionnement
- Élaborer une proposition attractive avec un support numérique
  - Préparer un support simple et percutant pour animer l'échange avec le client (Power Point/PDF/Photos/Films...)
  - Intégrer des visuels, schémas, photos dans les supports
  - Donner de la visibilité aux éléments clés d'une présentation
  - S'appuyer sur les outils de communication pour valoriser l'offre
- Se préparer et conclure positivement un entretien à distance
  - Se préparer à un entretien de prospects et de clients
  - Se servir du digital pour anticiper
  - Bien conclure en hiérarchisant les priorités
- Mettre les Réseaux Sociaux au service de mon commerce
  - Les fonctionnalités de LinkedIn et sa puissance
  - Les profils types (Influenceurs)
  - Entrer en contact avec les prospects avec l'aide le LinkedIn

## Caractéristiques

### Action de Formation

Présentiel 100%   
A Distance 100%   
Mixte   
Durée : 7 H en 3 sessions de 2H20 chacune en Visio  
Dates : à définir

### Public Visé

Les commerciaux en B to B ainsi que les équipes commerciales sédentaires en relation à distance avec les clients

### Prérequis

Avoir accès aux outils de la relation à distance (Mail/Téléphone...)  
Un positionnement individuel des stagiaires est réalisé par questionnaire en amont de la formation

### Coût de l'action de formation

Voir proposition de convention de formation réalisée sur mesure fournie

### Formateur

Gwénaél Siquin est consultant et formateur depuis 3 ans en Management et Commerce.  
Expert dans ces deux domaines il intervient régulièrement dans les TPE, PME et Grandes Entreprises.

**Gwénaél Siquin**  
[gwenael.siquin@lodael.fr](mailto:gwenael.siquin@lodael.fr)  
07 68 29 48 56

## Méthodes et Outils pédagogiques utilisés

- Un entretien a lieu en amont avec le formateur pour définir les besoins de la structure
- Chaque participant est identifié en amont de la formation et avant inscription à la formation
- Chaque stagiaire réalise un test de positionnement individuel sur ses connaissances
- Des documents visuels sont analysés
- Des études de cas concrètes sont organisées à partir des documents apportés
- Une séquence de progression par grille d'auto-positionnement est remise aux participants
- Une évaluation progressive des acquis se fait étape par étape avec validation par le formateur
- Un accompagnement constant du formateur tout au long de la formation action

## Moyens pédagogiques et Matériel utilisé en formation

- L'animateur utilise un support digital de Visioconférence type Teams/Zoom/Google Meet
- Lors des sessions les apports (films, images, illustrations, Power Point...) sont intégrés en ligne
- Les participants se connectent sur un ordinateur équipé d'une caméra et de micro afin de communiquer en « live » avec le formateur et les autres apprenants
- Les participants sont invités à prendre des notes sur le support de leur choix et à avoir en leur possession les documents souhaités
- Des observations en groupe sont réalisées avec débriefing du formateur via des salles de sous-conférences virtuelles
- Des analyses individuelles et en équipe sont pratiquées
- Des travaux individuels sont réalisés en intersession (si formation fractionnée)
- Un questionnaire individuel de satisfaction à chaud sera rempli à l'issue de la Formation
- Un support de formation est fourni à chaque participant
- Des pauses sont prévues pour que chaque apprenant puisse au lieu où il se trouve, se rafraichir et se restaurer

## Documents contractuels fournis

- Toutes les actions de formations dispensées font l'objet d'une convention de formation car elles sont dispensées à des structures et non à des particuliers.
- Tout document contractuel est accompagné de la fiche descriptive de l'action de formation, du règlement intérieur de la formation, du devis détaillé et complet et de l'attestation d'informations préalable à l'inscription du stagiaire.

## Sanction de la formation

- Un tour de table est effectué en fin de chaque journée avec les participants.
- Un questionnaire d'évaluation du stage est rédigé en fin de stage par chaque participant.
- Une attestation de fin de formation avec atteinte des objectifs est remise à chaque stagiaire.
- Un certificat de réalisation et/ou de présence est fourni et adressé au commanditaire employeur

## Suivi et évaluation à l'issue de la formation

- Un positionnement individuel de chaque stagiaire en amont de la formation par questionnaire
- Des exercices seront réalisés en continu durant la formation
- Un questionnaire de suivi accompagne cette démarche à distance avec le stagiaire dans les trois mois de la formation.
- Une évaluation à froid est faite avec le commanditaire

## Engagement qualité de Lodaël Conseil Formation

- L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences satisfait aux exigences du Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle.
- Son formateur Gwénaél Siquin applique la charte qualité définie par LODAËL CONSEIL FORMATION et fournie aux stagiaires.
- L'intervenant est spécialisé en Formation des Adultes (copies des diplômes et références clients sur simple demande).