

# Boostez vos ventes avec les outils digitaux

Logo client

REF\_REF

## Objectifs

- Maîtriser les étapes clés et techniques spécifiques à la relation client à distance.
- Exploiter efficacement les réseaux et outils digitaux pour communiquer avec des clients et prospects.
- Construire son approche et ses outils personnalisés pour soutenir ses actions de prospection et de fidélisation.

## Modalités de la formation

**Public visé:** Vendeur VO, Vendeur VN, Chef de Groupe, Conseiller VL

**Effectif:** 12

**Durée:** 14 heures

**Nature de la Validation et Sanction:** Attestation de formation

**Formateur:** Commerce

**Version:** 27/08/2025

**Tarif:** ... € HT(tarif pratiqué par le client)

**Conditions spécifiques:**

Merci de vous présenter avec un ordinateur portable.

**Type:** Formation présentielle

**Modalité et délai d'accès:** Incription sur le LMS selon planning (minimum 15 jours à l'avance)

**Action de la Formation (art.L6313-1):** Action de formation

## Contenu de la formation

Thème 1 : les outils digitaux à l'usage du vendeur automobile pour proscrire et fidéliser

- Le contexte : le parcours client et le rôle du conseiller commercial
- Optimiser son profil Linkedin
- Publier et étendre son réseau
- Exploiter la vidéo dans le parcours client
- Garder le contact avec des messages courts et des emails qui incitent à l'action
- Faciliter le partage d'information avec les clients grâce aux QR codes et carte de visite virtuelle
- Susciter les avis et recommandations
-

Compétences :

- Orientation client
- Orientation vers les résultats
- Conseil et argumentation
- Communication
- Orientation vers l'avenir

## Moyens pédagogiques

### Pédagogie

- Travaux individuels et en binômes
- Jeux pédagogiques
- Co-construction
- Mises en situation
- Quiz formatif

### Suivi et evaluation

Pour valider votre Formation, vous devez réaliser le module à hauteur de 80% ainsi qu'obtenir une note minimum de 7/10 au QCM de fin de Formation.

### Prérequis

Pas de prérequis pour cette formation.

Accessibilité: Pour toute personne en situation de handicap, veuillez prendre contact avec la cellule logistique au XX.XX.XX.XX.XX afin que nous puissions prendre en compte vos besoins

Organisme de Formation: REFERENCES DU CLIENT (supprimées par nos soins)

> Cette fiche programme est fournie à titre d'exemple.