

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: Inscription 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 prospecter 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 évaluation

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.