

# Techniques de vente omnicanal (19'04'05 heures) DEVCA-01

## ★ OBJECTIFS

- Utiliser des outils numériques pour augmenter ses ventes en magasin comme à distance
- Utiliser des outils d'analyse connectés pour identifier sa cible et analyser son marché
- Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services

## i INFORMATIONS

- **Public :** Tout public
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 10h12

## 🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

## 📞 CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

**E-mail :** formation@immoschool.fr

### NDA :

1930835493

**Nom de l'accompagnateur :**

Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Introduction **0'50**
- Test de positionnement **5'00**

## Module 1 : La compréhension basique du processus de vente

- Quels sont les différents types de cycles de vente ? **3'52**
- Vente en B2B ou B2C : modalités applicables par le vendeur et dispositions diverses **2'01**
- Abordons les spécificités de la vente en B2B **6'15**
- La vente en B2C : particularités **6'37**
- Qu'est-ce que la règle des 4 C dans l'univers de la vente ? **4'12**
- Abordons le plan de vente et les 7 étapes de la vente incontournables pour atteindre vos objectifs **6'49**
- Comment intéresser vos prospects et clients avec un elevator pitch commercial ? **15'59**
- Qu'est-ce que l'effet de halo ? Comment l'utiliser dans la démarche commerciale et quels sont ses avantages ? **7'15**
- Qu'est-ce que le Customer Centric Selling ? **4'19**
- Parlons de l'omnicanalité et de son impact dans l'organisation commerciale **12'35**
- Quels sont les motivations et les freins à l'achat des clients ? **9'32**
- Adoptez la vente attitude **9'12**
- 10 conseils pour pratiquer l'écoute active **6'16**
- Quelle qualité et quelles conditions pour finaliser une vente ? **6'07**
- Et si, dans le business, l'empathie était la principale compétence ? A quoi sert-elle ? **2'23**
- Quiz de module **6'00**
- TOTAL : 1'49'24**

# Techniques de vente omnicanal (19'04'05 heures) DEVCA-01

## ★ OBJECTIFS

- Utiliser des outils numériques pour augmenter ses ventes en magasin comme à distance
- Utiliser des outils d'analyse connectés pour identifier sa cible et analyser son marché
- Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services

## i INFORMATIONS

- **Public :** Tout public
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 10h12

## 🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

## 📞 CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

**E-mail :** formation@immoschool.fr

### NDA :

1930835493

**Nom de l'accompagnateur :**

Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

## Compétence principale 1 : Conseiller en magasin en utilisant les nouvelles technologies

### Module 2 : 7 étapes de ventes

○ Introduction	2'15
○ Étape 1 : L'accueil du client	1'25
○ Comment créer un climat d'accueil favorable	2'37
○ Quels sont les moyens d'expression	8'15
○ La règle des 4x20	3'19
○ Conclusion	2'52
○ Étape 2 : Découvrir ses besoins	4'46
○ Connaître les motivations d'achat	4'17
○ La phase d'action	3'37
○ Étape 3 : Le produit	2'51
○ L'augmentation	9'26
○ Étape 4 : Identifier les objections	4'06
○ Traiter les objections	3'20
○ L'annonce du prix	3'17
○ Étape 5 : Conclusion de la vente	1'52
○ Étape 6 : La vente complémentaire	4'07
○ Étape 7 : Soigner la prise de congé	1'22
○ La fidélisation	4'27
○ Conseiller le client sur les produits ou services non disponibles en boutiques grâce aux appareils connectés	10'12
<b>TOTAL :</b>	<b>1'18'23</b>

### Module 3 : Les techniques de vente

○ Comment bien préparer son premier rendez-vous commercial ?	5'02
○ Qu'est-ce-que la règle des 4 x 20 pour bien débiter un entretien commercial ?	8'55

# Techniques de vente omnicanal (19'04'05 heures) DEVCA-01

## ★ OBJECTIFS

- Utiliser des outils numériques pour augmenter ses ventes en magasin comme à distance
- Utiliser des outils d'analyse connectés pour identifier sa cible et analyser son marché
- Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services

## i INFORMATIONS

- **Public :** Tout public
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 10h12

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

## 📞 CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

**E-mail :** formation@immoschool.fr

### NDA :

1930835493

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Quelles sont les techniques de questionnement à maîtriser pour mener à bien son entretien de vente ? **3'39**
- Comment reformuler ? **2'40**
- Qu'est-ce qu'un bon argumentaire commercial ? **5'56**
- Comment réussir sa vente en 10 étapes ? **11'12**
- Quels outils pour mieux vendre ? **8'25**
- 3 conseils pour doper vos ventes **9'52**
- Quelles sont les meilleures techniques de vente du moment ? **16'58**
- Comment mieux vendre ? **7'45**
- Conclure une vente : 13 règles d'or conclure une vente **10'18**
- Conclure une vente : 10 techniques qui fonctionnent ! **12'59**
- Techniques de vente en magasin, comment augmenter son chiffre d'affaires ? **6'18**
- Quels sont les 8 freins à l'achat les plus couramment rencontrés ? **9'36**
- Qu'est-ce qu'un mobile d'achat appelé aussi motivation d'achat ? Et comment décrypter les motivations d'achat de vos clients ? **8'22**
- Qu'est-ce que la méthode de vente SIMAC utilisée par la force de vente de nombreux grands groupes internationaux ? **11'26**
- Entrepreneurs, découvrez les 6 meilleures techniques de ventes pour vous aider à faire décoller votre business **12'12**
- Quizz de module **6'00**
- TOTAL : 2'37'35**

## Module 4 : La négociation

- Quelques exemples d'argumentation et de traitement des objections fréquentes **9'59**
- Négocier et défendre ses marges **12'17**

# Techniques de vente omnicanal (19'04'05 heures) DEVCA-01

## ★ OBJECTIFS

- Utiliser des outils numériques pour augmenter ses ventes en magasin comme à distance
- Utiliser des outils d'analyse connectés pour identifier sa cible et analyser son marché
- Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services

## i INFORMATIONS

- **Public :** Tout public
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 10h12

## 🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

## 📞 CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

**E-mail :** formation@immoschool.fr

### NDA :

1930835493

**Nom de l'accompagnateur :**

Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

○ Déjouer les pièges des acheteurs dans les négociations difficiles	10'11
○ Comment débloquer une vente ?	2'09
○ Les 5 erreurs à ne pas commettre en négociation commerciale	3'42
○ 7 techniques pour réussir ses négociations commerciales	9'17
○ Techniques de Closing : remportez vos deals grâce au traitement des objections de vos prospects	6'48
○ Comment répondre aux objections commerciales les plus fréquemment rencontrées ?	20'00
○ Comment gérer les objections clients ?	3'27
○ Quiz de module	6'00
<b>TOTAL :</b>	<b>1'23'50</b>

## Compétence principale 2: Vendre et finaliser la vente en magasin en utilisant les nouvelles technologies

### Module 5 : Encaissement

○ Le matériel de caisse	9'18
○ Les procédures de tenue de caisse	12'13
○ Les moyens de paiement	4'30
○ Le code barre	3'06
○ Législation sur la monnaie fiduciaire	7'19
<b>TOTAL :</b>	<b>36'26</b>

### Module 6 : Les bases du RGPD pour créer une fiche client

○ Introduction	03'27
○ Qui est alors concerné par le RGPD?	03'16
○ Le RGPD qu'est-ce que c'est ?	06'45
○ Le RGPD, concrètement je fais quoi ?	07'40
○ Quelles données sont concernés	02'27
○ Créer une fiche et faire accepter la Newsletter	04'24
<b>TOTAL :</b>	<b>27'59</b>

## ★ OBJECTIFS

- Utiliser des outils numériques pour augmenter ses ventes en magasin comme à distance
- Utiliser des outils d'analyse connectés pour identifier sa cible et analyser son marché
- Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services

## i INFORMATIONS

- **Public :** Tout public
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 10h12

## 🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

## 📞 CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

**E-mail :** formation@immoschool.fr

### NDA :

1930835493

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

## Compétence principale 3 : Conseiller à distance en utilisant les nouvelles technologies

### Module 7 : Conseiller à distance

- Comment échanger via un ChatBot **05'02**
- TOTAL : 05'02**

## Compétence principale 4 : Fidéliser le client

### Module 8 : L'après-vente et la fidélisation

- Pourquoi fidéliser ses clients ? **6'11**
- Pourquoi s'intéresser à la fidélisation client ? **5'36**
- L'importance de la vente pour garantir la fidélité client **6'30**
- Découvrez 5 conseils pour fidéliser un client **5'37**
- L'écoute : clé de la relation clients **8'02**
- Vendeurs : soyez au top de votre relation client **13'23**
- Optimiser la gestion de son portefeuille clients **2'41**
- Quelles sont les meilleures stratégies pour développer son portefeuille client ? **8'03**
- Le début de la relation client ou comment bien gérer l'après-vente et la fidélisation **7'37**
- Comment soigner sa relation client avec un site web ? **7'12**
- Comment se différencier en temps de crise ? Quelles sont les meilleures stratégies en matière de fidélisation client ? **13'23**
- Comment optimiser la gestion de votre portefeuille clients à l'heure du digital ? **18'58**

**TOTAL : 2'48'12**

## Module 9 : Les fondamentaux pour communiquer sur les réseaux sociaux

# Techniques de vente omnicanal (19'04'05 heures) DEVCA-01

## ★ OBJECTIFS

- Utiliser des outils numériques pour augmenter ses ventes en magasin comme à distance
- Utiliser des outils d'analyse connectés pour identifier sa cible et analyser son marché
- Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services

## i INFORMATIONS

- **Public :** Tout public
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 10h12

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

## 📞 CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

**E-mail :** formation@immoschool.fr

### NDA :

1930835493

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

## Module 9.1 : L'évolution des réseaux sociaux

- L'histoire des réseaux sociaux **19'07**
- Les tendances 2021- partie 1 / les chiffres clés **9'56**
- Les tendances 2021- partie 2 / les chiffres clés **10'18**
- Pourquoi miser sur les réseaux sociaux **9'39**

## Module 9.2 : Le Community Manager

- Qui est le Community Manager **6'04**
- Les qualités du Community manager **12'45**
- Les bonnes pratiques - 1 : choisir le bon format **4'39**
- Les bonnes pratiques - 2 : création de contenu **4'26**
- Les bonnes pratiques - 3 : penser mobile first **2'19**
- Les bonnes pratiques - 4 : socials ads **4'04**
- Les bonnes pratiques - 5 : engagement **4'45**
- La veille quotidienne **8'01**

## Module 9.3 : La communauté du Community manager

- Comprendre et entretenir sa communauté **7'40**
- Construire et développer sa communauté **18'23**
- Quiz de module **6'00**
- TOTAL :** **2'21'15**

## Module 9 : Mettre en ligne des photos avec Canva

- Présentation du tableau de bord **6'47**
- Rechercher un modèle **3'02**
- Découvrir l'outil de création **12'07**
- Modifier vos modèles **10'10**
- Supprimer l'arrière-plan et modifier une photo **10'16**
- Appliquer des effets sur votre photo **3'45**
- Partager votre photo **7'01**
- TOTAL :** **53'08**

## ★ OBJECTIFS

- Utiliser des outils numériques pour augmenter ses ventes en magasin comme à distance
- Utiliser des outils d'analyse connectés pour identifier sa cible et analyser son marché
- Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services

## i INFORMATIONS

- **Public :** Tout public
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 10h12

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

## 📞 CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

**E-mail :** formation@immoschool.fr

### NDA :

1930835493

**Nom de l'accompagnateur :**

Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

## Module 11 : Utiliser les réseaux sociaux comme levier de communication et outils de vente

- Les indicateurs clés de performance à analyser **16'24**
- La e-réputation **14'16**
- La veille concurrentielle et la veille sociale médias **10'10**

### Module 11.1 : Le projet social media

- Le projet social média **10'44**
- Chef de projet **12'23**
- Planification **5'58**
- Le Cycle de vie du projet - Exploration **8'00**
- Le Cycle de vie du projet – Préparation **9'13**
- Le Cycle de vie du projet - Mise en œuvre **6'03**
- Le Cycle de vie du projet - Finalisation **3'04**
- Le reporting **8'46**
- Exemples de projets social média **5'28**
- Création de contenus et budgets **11'05**
- Diffusion du contenu **9'34**
- Quiz de module **6'00**
- TOTAL :** **2'17'08**

## Compétence principale 5 : Comprendre son environnement de vente

### Module 12 : Comprendre son environnement de vente

- Le bouche-à-oreille **10'59**
- Les fondamentaux d'une recommandation Réussie **6'53**
- Découvrez nos (13) conseils pour faire de votre salon professionnel une vitrine accueillante **11'01**
- Quelle stratégie marketing pour vendre en B2C : quelles sont les bonnes pratiques du moment ? **9'01**

# Techniques de vente omnicanal (19'04'05 heures) DEVCA-01

## ★ OBJECTIFS

- Utiliser des outils numériques pour augmenter ses ventes en magasin comme à distance
- Utiliser des outils d'analyse connectés pour identifier sa cible et analyser son marché
- Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services

## i INFORMATIONS

- **Public :** Tout public
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 10h12

## 🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

## 📞 CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

**E-mail :** formation@immoschool.fr

### NDA :

1930835493

**Nom de l'accompagnateur :**

Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

○ Qu'est-ce que l'UX ?	5'47
○ Les différents outils de communication	10'41
○ Comprendre son environnement de vente	10'10
○ Comprendre les différents supports de vente et leurs impacts	3'47
○ Comprendre Google Analytics et les reportings	8'46
○ Comprendre LinkedIn et les reportings	17'2
○ Construire sa E-réputation sur LinkedIn	14'16
○ Comment traiter les données pour améliorer le processus de vente	16'24
○ Répondre aux avis positifs et négatifs de Google	15'00
○ Quiz de module	6'00
○ L'utilisation des campagnes e-mailing et newsletters	10'00
○ Utiliser les statistiques de Google Analytics	10'00
<b>TOTAL :</b>	<b>2'26'08</b>
○ Test de satisfaction	5'00
<b>TOTAL :</b>	<b>2'31'08</b>

**TOTAL : 19'04'05**

## Module BONUS

### Module 13 : La prospection omnicanal et la découverte client

○ Les 4 étapes indispensables de la prospection client	8'04
○ 5 règles d'or pour mener sa prospection à la réussite	6'34
○ 6 étapes clés pour une prospection commerciale digitale efficace	6'13
○ Quelles sont les techniques de prospection commerciale efficaces ?	8'01
○ La prospection commerciale par recommandation	7'31
○ Phase de découverte : oubliez vos a priori !	7'42

# Techniques de vente omnicanal (19'04'05 heures) DEVCA-01

## ★ OBJECTIFS

- Utiliser des outils numériques pour augmenter ses ventes en magasin comme à distance
- Utiliser des outils d'analyse connectés pour identifier sa cible et analyser son marché
- Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services

## i INFORMATIONS

- **Public :** Tout public
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 10h12

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evolugo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

## 📞 CONTACT

**Tél :**  
01 84 80 80 95  
**E-mail :** formation@immoschool.fr  
**NDA :**  
1930835493  
**Nom de l'accompagnateur :**  
Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Besoins clients ... Pas d'erreurs d'interprétation **5'16**
- L'art du Storytelling ou comment raconter une histoire qui fait vendre ! **12'29**
- Méthode QQQQCP : sachez utiliser les bonnes questions pour la découverte des besoins de vos clients. **8'28**
- Comment prospecter et vendre par téléphone ? **4'58**
- Prospection commerciale : quelles sont les meilleures pratiques pour conclure une vente avec un prospect difficile ? Comment éveiller l'intérêt qui semble indifférent ? **7'12**
- Comment réussir un plan de découverte et ainsi améliorer ses ventes ? **5'41**
- Quiz de module **6'00**
- TOTAL :** **1'34'09**

## Module 14 : La prospection téléphonique dans une démarche omnicanal

- Découvrez 7 astuces pour améliorer vos ventes par téléphone **10'53**
- Comment booster votre performance en télévente ? **10'03**
- Comment dépasser vos propres freins et mener votre téléprospection avec succès ? **14'03**
- Vendre à un client par téléphone : voici quelques astuces pour améliorer votre technique d'approche **10'48**
- Téléprospection : des erreurs à éviter ? Absolument ! **8'59**
- Comment augmenter vos prises de rendez-vous en téléprospection ? **8'59**
- Script ou guide d'entretien téléphonique : l'indispensable préparation pour une déjouer les barrières lors de vos campagnes de Télémarketing **3'31**
- Script téléphonique pour vos actions de prospection téléphonique : existe-t-il une méthode parfaite ? **4'15**

# Techniques de vente omnicanal (19'04'05 heures) DEVCA-01

## ★ OBJECTIFS

- Utiliser des outils numériques pour augmenter ses ventes en magasin comme à distance
- Utiliser des outils d'analyse connectés pour identifier sa cible et analyser son marché
- Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services

## i INFORMATIONS

- **Public :** Tout public
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 10h12

## 🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

## MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

### Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

### Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

## 🗨 CONTACT

### Tél :

01 84 80 80 95

**E-mail :** formation@immoschool.fr

### NDA :

1930835493

### Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

## 🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- Nos conseils pour vous aider à réaliser des scripts d'appel efficaces pour atteindre vos objectifs 4'23

- Quiz de module

**6'00**

**TOTAL :**

**1'21'54**

**Total de bonus : 2'56'03**

**Total de la formation +**

**Bonus : 21'59'55**