

# CONVAINCRE EN VISIO



## OBJECTIFS

*Être capable de :*

Rendre vos rendez-vous en visio performants  
Travailler votre capacité à convaincre malgré la distance  
Gagner du temps et améliorer le suivi client

## CONTENU DE LA FORMATION

*Le contenu peut être adapté au public formé*

Avec la crise Covid, les commerciaux ont augmenté leurs rendez-vous à distance.

L'objectif de cette formation est de vous permettre de mieux réussir vos rendez-vous commerciaux en visioconférence. En utilisant les outils digitaux tels que Zoom ou Teams, vous allez gagner en efficacité et développer votre performance commerciale.

### Les avantages de la vente visio

Observez les situations et visualisez les bénéfices de la visio dans la vente

### L'importance de la préparation

Découvrez comment se préparer avant de démarrer un rdv commercial en visio

### Les moyens pour bien débiter son rdv

Entraînez-vous à capter l'attention de votre interlocuteur dès les premiers instants en visio

### Le discours adapté à ce type d'outil

Adoptez les bonnes pratiques pour transmettre la même émotion en visio qu'en réel

### Les clés pour créer un rdv à impact

Découvrez comment se déroule un entretien de vente en visio et apprenez à utiliser les bons outils

### Les imprévus de la visio

Vivez des situations où la technologie peut poser problème lors du rendez-vous

### Évaluation et bilan

Consolidez vos acquis avec une série de questions récapitulatives

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

*Les modalités peuvent être adaptées au public formé*

Présentation des objectifs et positionnement  
Mises en situation selon plusieurs points de vue  
Quiz et prise de décision  
Bilan et synthèse  
Test d'évaluation  
Retour du coach virtuel  
Conséquences des choix

## MODALITÉS TECHNIQUES

**En présentiel : Réalité virtuelle**

\* Casque de réalité virtuelle

## CERTIFICATIONS

Attestation de fin de formation

## ÉVALUATIONS

Evaluation du déroulement de l'action  
Evaluation des acquis de la formation

## PRÉ REQUIS

Maîtriser les savoirs de base

## PUBLIC VISÉ

Commercial  
Ouverte aux personnes en situation de handicap

## Modalités Pratiques

### LIEU DE LA FORMATION

En présentiel à Toulouse

### COÛT PÉDAGOGIQUE

Prix : 50 €

### DATES DE LA FORMATION

Entrées et sorties permanentes

### MODALITÉS D'INSCRIPTION

Prise de contact avec IFCDIS par  
- Téléphone : 05 62 14 45 67  
- Mail : [contact@ifcdis.fr](mailto:contact@ifcdis.fr)  
- Site Internet : [www.ifcdis.fr](http://www.ifcdis.fr)

### DURÉE DE LA FORMATION

30 min