



PROGRAMME VENTE INDIRECTE

Reprendre les fondamentaux de la vente indirecte et devenir un champion de l'animation de réseaux de distribution

Pourquoi choisir le programme vente indirecte ?



+ 24%
de taux de closing



+ 5000
vendeurs entraînés



+ 100%
de confiance en soi

1. Parce que les challenges commerciaux que vous rencontrez avec vos distributeurs sont spécifiques, et que **vos commerciaux doivent être à la hauteur face à des acheteurs de mieux en mieux formés.**
2. Parce que **la plupart de vos commerciaux quoi qu'ils en disent, ne savent toujours pas qualifier un besoin correctement**, parlent trop, présument trop et n'écoutent pas assez.
3. Parce que vous savez que chez vos meilleurs commerciaux, **ce sont des basiques qui font 80% de la réussite**, et qui méritent d'être assimilés une fois pour toutes par vos autres vendeurs.
4. Parce qu'il est **difficile de faire progresser ses profils commerciaux** et qu'Uptoo vous propose de le faire pour vous, avec un **programme outillé et immédiatement applicable** par vos équipes.



des participants jugent que les méthodes, outils et astuces délivrées sont rapidement applicables dans leur quotidien business.



des participants sont convaincus de l'utilité de cette formation pour gagner en efficacité commerciale.



des managers souhaitent utiliser les méthodes partagées dans leurs équipes pour aller chercher des points de croissance additionnels.

Nos clients en parlent



Jean-Hugues Zenoni, CEO @ Openwork



Il y a un avant et après formation Uptoo.

L'équipe a eu de vrais déclics, elle a pu prendre de la hauteur et prendre conscience des marges de progression existantes.



Gaelle Bou, Directrice Commerciale @ Systran



Ça nous a mis un électrochoc, la formation a été géniale, ça a reboosté toute l'équipe !

Dès le lendemain, tout le monde a commencé à mettre les choses en place.



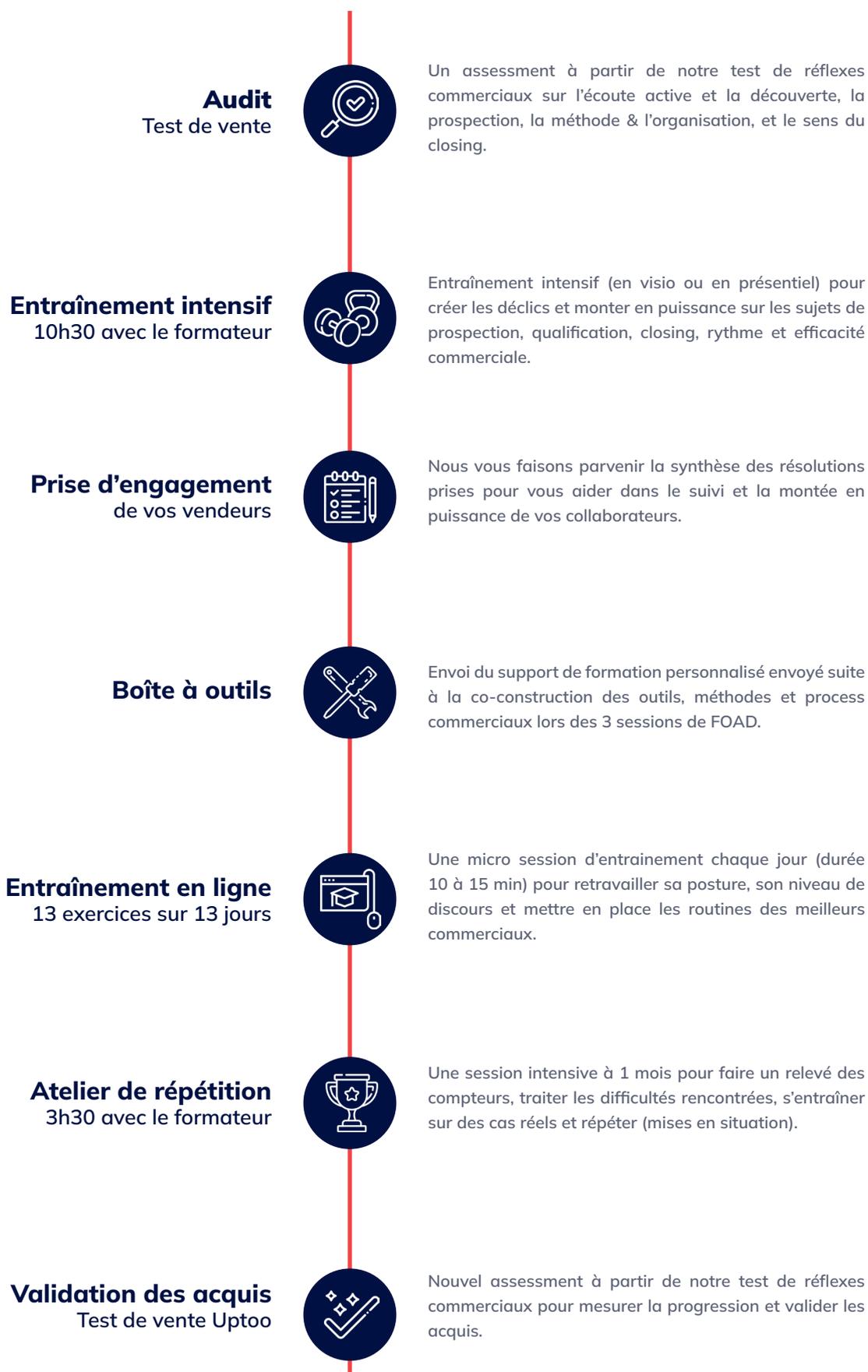
Patrick Maletas, Directeur Général @ Tramar



L'approche d'Uptoo est moderne et différente ! Pour autant, elle est totalement transposable à nos fonctionnements, points forts et enjeux du moment.

Déroulé du programme

Un format hyperprotéiné en **2 mois**, adapté aux besoins et quotidiens des commerciaux



Le Programme

2 mois pour booster vos commerciaux dans l'animation de leurs réseaux !

SESSION 1

Mettre de l'impact dans chaque visite



L'entraînement

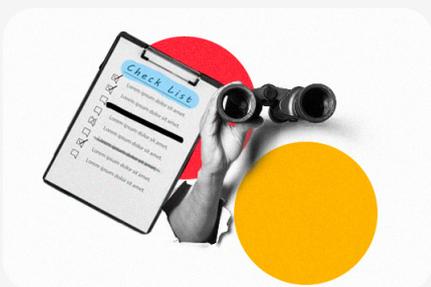
- Cartographier et prioriser ses cibles - Importance du Top 100.
- Préparation : **se fixer des objectifs et définir les moyens de les atteindre.**
- Les 7 étapes pour **structurer ses visites et booster son efficacité commerciale.**
- Travailler son pitch, sa posture et ses routines pour ouvrir de nouvelles portes.

Co-construction

- Cadrer son entretien avec la Méthode OPA : Objectif / Plan / Accord.
- Construire et maîtriser son "Elevator Pitch".
- Co-construction de la matrice de qualification Columbo.

SESSION 2

Remonter aux enjeux



L'entraînement

- Créer un climat propice et réunir les conditions d'une **écoute active.**
- **Comprendre le besoin ne suffit pas** : savoir remonter aux enjeux, comprendre les contextes et les processus de décision.

Mises en situation

- Construire ensemble votre **trame de questionnement personnalisée** et de conduite d'entretien de vente pour ne rien rater jusqu'au closing - méthode SIMAC.
- Situation / Idées / Mécanismes / Avantages / Conclusion.
- **Convaincre avec le CABP** : Caractéristiques / Avantages / Bénéfices / Preuves.

SESSION 3

Passer d'enquêteur à vendeur



L'entraînement

- **Vendre de la valeur** pour se faire acheter sa solution et non la vendre.
- **Faire des objections clients un levier business efficace** avec la méthode CRAC.
- Obtenir des **contreparties** avec la méthode DEAL.
- **Personnaliser son argumentaire** pour faire mouche avec le SONCAS.
- La défense du prix : les **règles de base pour ne perdre ni l'affaire ni la face.**

Mises en situation

- Travailler l'**agilité de vos vendeurs face aux différents types d'acheteurs** qu'ils rencontrent (profils type SONCAS) : Sécurité / Orgueil / Nouveauté / Confort / Argent / Sympathie.

SESSION 4



Atelier de répétition

Une session intensive à 2 mois pour faire un relevé des compteurs, traiter les difficultés rencontrées, s'entraîner sur des cas réels et répéter (mises en situation).

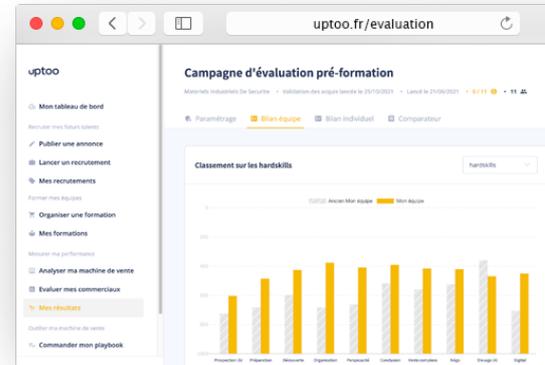
Un dispositif de suivi unique et adapté

Test de vente : 1^{ère} évaluation 360° de vos commerciaux avec une vue des résultats détaillés

Plus de 80 questions et mises en situation pour évaluer vos collaborateurs sur 2 niveaux : **hard skills** et **soft skills**.



Vous obtenez un bilan exhaustif des résultats de vos commerciaux sur l'ensemble des compétences, leur classement par rapport au marché et leurs forces et faiblesses.

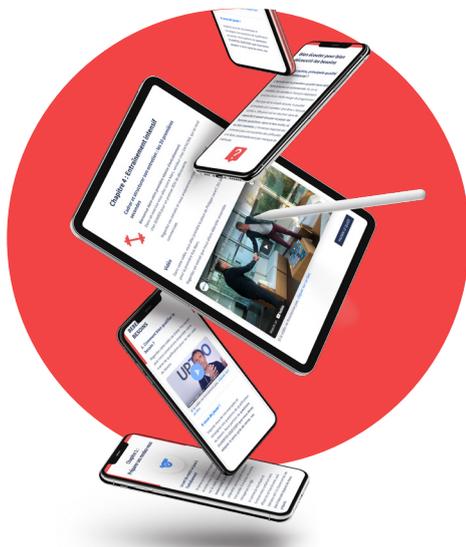
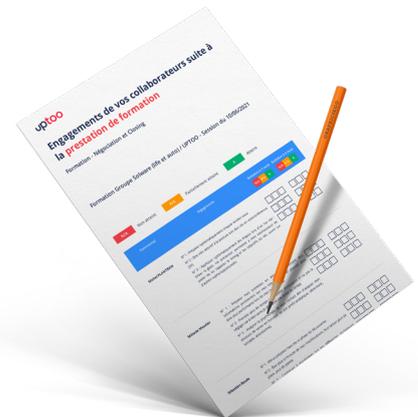


Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

Outils, méthodes et process co-construit par les stagiaires avec le formateur lors de l'action de formation.

Synthèse des engagements : suivi des résolutions de vos collaborateurs

A la fin de la formation, chaque collaborateur doit s'engager sur la mise en place de **3 initiatives** (méthodes / astuces abordées lors de la journée) qu'il souhaite mettre en place dès le lendemain pour aller chercher plus d'efficacité commerciale.



Entraînement en ligne : une plateforme intuitive et ludique pour progresser rapidement

13 séances d'entraînement pour vous donner les 5 clés pour signer plus de nouveaux clients : la méthode, les outils, le rythme, le mental et l'entraînement.

Points forts du programme ?

- +5% de closing additionnel en 1 mois
- Un check list personnalisée de préparation de RDV
- Co-construction de la matrice BEBEDC

Modalités de financement



Uptoo est un organisme de formation certifié Qualiopi. Nos formations sont **datadockées** et sont donc **éligibles au financement par les OPCO**.

Dispositif FOAD

Assistance technique et pédagogique

Contact email : formation@uptoo.fr avec assistance 5j/7 de 9h à 18h (réponse en 24h)

Activités pédagogiques à effectuer à distance

- 14h de formation en visioconférence ou 10h30 en présentiel avec un formateur dédié (max 10 participants/groupe)
- Outils de visio Teams / Meet / Zoom (échange live formateur)

Attestation de réalisation

Une feuille d'émargement individuelle sera signée via EduSign par chaque stagiaire.

Évaluations qui jalonnent ou concluent l'action de formation

Audit des réflexes commerciaux en ligne avant la formation et audit en ligne post formation pour mesurer la progression et les acquis.

Spécificités de la formation

Objectifs de la formation

- **Dé-dramatiser** l'exercice de la vente à distance
- S'appuyer sur des méthodes et des outils pour **prendre confiance et monter en puissance**
- **Construire des routines** et des règles du jeu claires pour réussir en négociation à distance

Prérequis de la formation

- Cette formation ne nécessite **pas de prérequis**
- Cette formation est **tout public** : tous les vendeurs en GSB / GMS / GSS
- Cette formation est adaptée à **tous les niveaux, tous types de points de vente et tous les secteurs avec intermédiaire**

Besoin d'informations complémentaires ?

salestransfo@uptoo.fr
01 40 06 03 93
uptoo.fr/formation