

uptoo



PROGRAMME VENTE À DISTANCE

Dédramatiser la vente à distance et trouver des leviers de croissance 2.0

Pourquoi choisir le programme vente à distance ?



+ 24%
de taux de closing



+ 5000
vendeurs entraînés



+ 100%
de confiance en soi

1. Parce que **la généralisation de la vente à distance peut perturber le fonctionnement traditionnel de vos commerciaux**, privés de leurs habitudes du terrain et du face à face.
2. Parce qu'il faut **dédramatiser cette transformation du métier de commercial**, qui recèle en réalité un grand potentiel de croissance additionnel (productivité / réduction des coûts de déplacement).
3. Parce que des **ajustements simples** (adopter quelques bons réflexes, posture, discours, outils digitaux) les rendront vite percutants dans cet exercice.
4. Parce qu'il est **difficile de faire progresser ses 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.



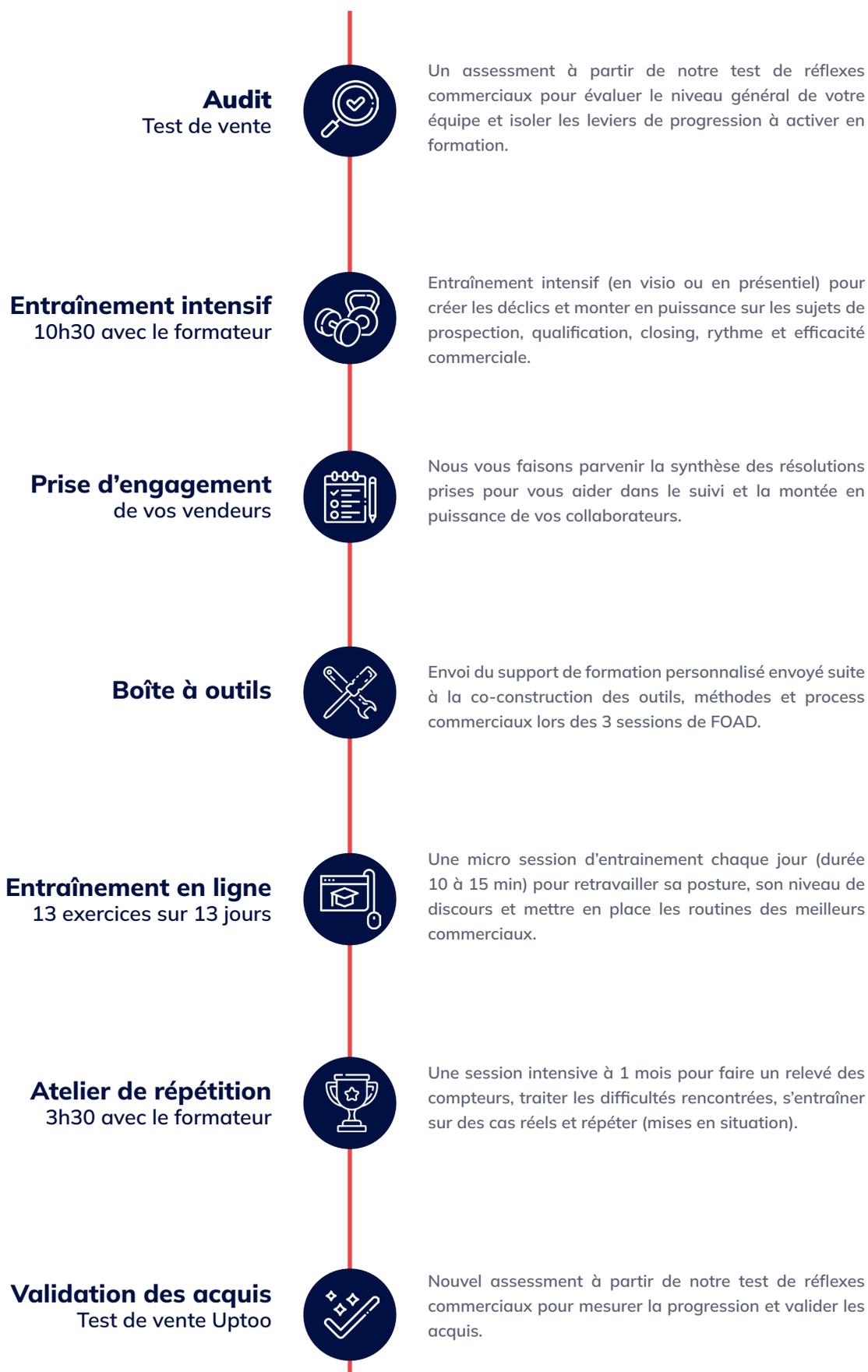
Patrick Malettras, Directeur Général @ Tramar



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 aider vos commerciaux à devenir des champions de la vente à distance !

SESSION 1

Dédramatiser la vente à distance



L'entraînement

- La vente à distance : **quels impacts sur mon business ?**
- Dédramatiser : **désamorcer les craintes, les freins et créer les déclics.**
- **Le 2.0 meilleur allié du commercial ?** (exemple des meilleures pratiques du moment)
- **L'importance de la méthode de vente** quand le relationnel s'efface.

Tour de table

- En quoi suis-je **impacté par le changement de la vente à distance** dans mon travail quotidien ? Comment **recréer du lien** avec ses prospects et clients ?

SESSION 2

Maîtriser les spécificités de la vente en visio



L'entraînement

- **Mise en place un RDV visio** : e-mail, invitation, confirmation, rappel.
- Préparation : **ne rien laisser au hasard** (outil, environnement, discours, durée).
- **10 astuces** pour dérouler un RDV réussi à distance.
- Prospection 2.0 : les outils digitaux du commercial BtoB pour prospecter.

Mises en situation

- Démonstration par le formateur des pratiques qui auront un impact sur la posture, le discours et l'impact commercial du vendeur. Jeux de rôle, mise en pratique entre stagiaires.

SESSION 3

Passer d'enquêteur à vendeur



L'entraînement

- La reformulation des besoins / enjeux : **l'étape numéro 1 d'un bon closing.**
- Amener le prospect à **se projeter, même en contexte d'incertitude** et à distance.
- **Engager mes interlocuteurs vers le closing** (Techniques des ponts brûlés).
- Les **conditions d'un closing réussi**, et de l'accompagnement à distance.
- Transformer les objections en avantages concurrentiels.

Mises en situation

- Travailler l'agilité de vos commerciaux pour les aider à synthétiser un besoin / mettre en lumière les enjeux clés à adresser pour donner de la puissance à leur argumentation commerciale. décideurs grands comptes.

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).

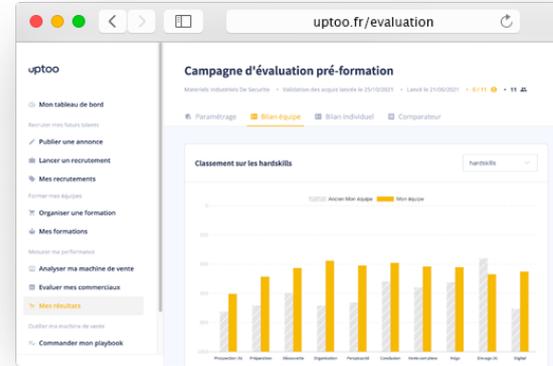
Un dispositif de suivi unique et adapté

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.

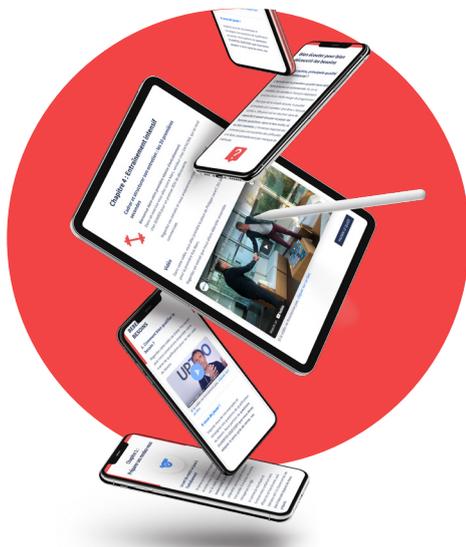
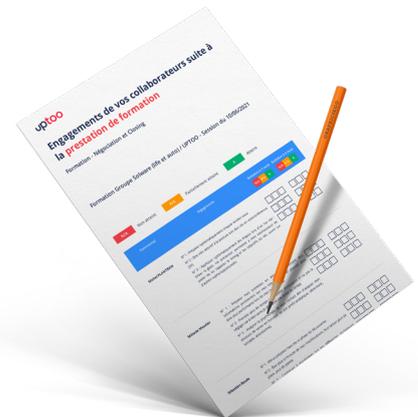


Support de formation : votre toolkit pensé pour la réussite

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 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 profils commerciaux BtoB (Ingénieurs commerciaux, technico-commerciaux, responsables commerciaux, grands comptes...)
- Cette formation est adaptée à **tous les niveaux, tous les cycles de vente et tous les secteurs**

Besoin d'informations complémentaires ?

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