


Digital Business

Le renouveau du métier du commercial à l'ère du digital


Objectifs

- Comprendre les impacts du digital pour le métier de commercial
- S'imprégner du nouveau mindset à adopter
- Découvrir et mettre en pratique les nouvelles méthodologies et les nouveaux outils du métier pour optimiser son taux de transformation
- Bénéficier de bonnes pratiques et retours d'expériences issus d'experts du terrain

 8h à raison de 2h/semaine pendant 4 semaines

Points forts

- Des commerciaux se sont prêtés au jeu : chaque semaine, 2 "elevator pitch" pour repérer les bonnes et mauvaises pratiques. À vous !
- Une mise en lumière des changements dus au digital dans les grandes étapes du cycle de vente avec les meilleurs outils
- Un panel varié de 10 intervenants

 **Sessions**
2017 : 2 oct.
2018 : 26 mars, 19 nov.

Programme de la formation

Module 1

Le mindset 2.0 du commercial

- L'impact du digital sur le consommateur et l'acheteur
- Quel est ce nouveau mindset que le commercial doit adopter ?
- Outbound et inbound : que recouvrent ces stratégies ?
- Identifier les opportunités des CRM d'aujourd'hui
- Orienter ses actions sur les données récoltées : qu'est-ce que le data driven ?
- Tirer parti du social selling

Module 2

L'étape d'acquisition de leads

- Comment récolter de l'information et obtenir des recommandations clients pour réaliser une prospection plus qualifiée
- Comprendre le content marketing en 5 minutes
- Le content marketing : comment récupérer des leads en créant du contenu ?
- Le growth hacking : comment hacker sa croissance ?
- Les anciennes pratiques commerciales qui reviennent en force

Module 3

L'étape de qualification des leads

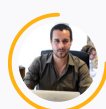
- Le marketing automation et le lead nurturing
- Le scoring et la qualification des leads via un CRM
- Comment prendre et préparer son rendez-vous client ?
- Comment réussir son rendez-vous client ?
- Que faire après un rendez-vous client ?

Module 4

Le Closing et le Processus commercial

- La proposition commerciale : comment en faire un vrai outil commercial ?
- Premier contact avec le big data
- De la relance au closing : ce qu'il faut savoir
- Dezoom sur le process commercial et le management d'une équipe commerciale
- Les 10 metrics incontournables qu'il faut suivre
- La phase de reporting
- Les idées reçues sur le métier du commercial

Le formateur : Sylvain Tillon



Sylvain Tillon est co-fondateur de Tilkee (un outil d'optimisation de la relance commerciale qui permet de tracker ses propositions commerciales et de prédire ses ventes) et spécialiste de la vente 2.0

Public

Fonctions commerciales et technico/commerciales - Directions commerciales - Tous métiers ayant une dimension commerciale - Toute personne souhaitant comprendre comme le métier de commercial se renouvelle à l'ère du digital.

Prérequis

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Tarif
590 €* HT

*tarif dégressif dès le 2ème inscrit