



PARCOURS JE DEVIENS UN VENDEUR CONNECTE

25
FORMATIONS VIDEO
de 8 minutes en moyenne



**DES APPORTS
THEORIQUES**

en format PDF



**DES TESTS
DE VALIDATION**

pour valider vos acquis



**Environ 8 heures
pour se former**

PREREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

- Connaître les nouvelles méthodes de vente liées au digital
- Faire évoluer ses techniques de vente en intégrant tous les éléments digitaux à disposition
- Accélérer les relations avec les clients et devenir vendeur connecté
- Connaître et appliquer la réglementation liée au RGPD

PUBLIC VISE

- Commerciaux B to B ou vendeurs en magasins débutants souhaitant apprendre de nouvelles méthodes de vente digitales
- Commerciaux B to B ou vendeurs en magasins confirmés souhaitant se perfectionner sur l'utilisation du digital dans les procédures de vente
- Dirigeant de TPE/PME

EXPERTS FORMATEURS

- Experts en commercial, digital, relation client et RPGE

LES 25 FORMATIONS DE VOTRE PARCOURS EN DETAIL

- 1/ Je développe la performance grâce au phigital
- 2/ Je conseille et j'oriente mon client via Internet et les réseaux sociaux
- 3/ Je génère du trafic au magasin
- 4/ Je crée un lien grâce aux outils technologiques
- 5/ Je fais vivre une expérience et j'engage mon client grâce aux outils digitaux
- 6/ Je sais guider et informer mon client grâce aux outils digitaux
- 7/ Je sais découvrir et conseiller mon client grâce à la tablette tactile
- 8/ J'aide mon client à prendre une décision
- 9/ Je fluidifie le parcours client
- 10/ Je facilite ma commande de manière flexible
- 11/ Je développe le click and collect
- 12/ Je simplifie le post achat en utilisant le digital
- 13/ Je développe mon service après-vente grâce au digital
- 14/ Je fidélise le client grâce à une appli ou une carte de fidélité
- 15/ J'utilise les outils technologiques pour développer des promotions personnalisées
- 16/ Je tiens à jour et j'augmente ma base de données clients
- 17/ Je déclare mes fichiers informatiques à la CNIL
- 18/ Je comprends la réglementation du RGPD
- 19/ Je respecte le RGPD
- 20/ J'intègre les contrôles et sanctions concernant le RGPD
- 21/ Le droit à l'image
- 22/ Je développe la satisfaction client
- 23/ Je connais l'état de mon stock
- 24/ Je référence mes produits sur les comparateurs de prix
- 25/ Je maîtrise mon poste et les outils digitaux

📌 Vous voulez suivre ce parcours ?

L'équipe pédagogique peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et du lundi au vendredi de 9h à 13h et de 14h à 17h au 01.39.57.64.82.

Le prix du parcours de formation est de 50 € H.T. et comprend :

- le parcours de formation en tant que tel.
- un abonnement pour un parcours de formation donne accès aux formations du parcours. L'accès à la plateforme débute dans les 48h ouvrables maximum après le règlement de la formation, une fois le compte créé par les équipes de FORCES et le parcours choisi par l'apprenant, à raison d'un mois par parcours.
- des quiz de validation de connaissance après chaque module vidéo, avec correction automatique des réponses apportées. Sur option, le candidat peut demander à passer un examen en ligne sous surveillance de webcam.
- des documents complémentaires aux concepts étudiés, de type Glossaire ou Tableaux à compléter.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos. Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>